BIBLJOTEKA PUŁAWSKA

SERJA PRAC SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH

Nr. 93.

RYNEK ŻYWCA
W OŚWIETLENIU EKONOMII ROLNICZEJ

(SPRAWOZDANIE Z BADAŃ HANDLOWYCH)

OPRACOWAŁ

Doc. dr. MIECZYSŁAW SOWIŃSKI



WARSZAWA 1939

NAKŁADEM PAŃSTWOWEGO INSTYTUTU NAUKOWEGO GOSP. WIEJSKIEGO

NA SKŁADZIE KSIĘGARNIA ROLNICZA T. O. R. W WARSZAWIE, UL. MAZOWIECKA 10.

BIBLIOTEKA PUŁAWSKA * SERIA PRAC SPOŁECZNO - GOSPODARCZYCH

(Wydawnictwa Wydziału Ekonomiki Rolnej Drobnych Gospodarstw Wiejskich).

		Cena zł
Nr. 1.	Nowy sposób ujmowania kształtu rozłogu ziemi. Prof. *S. Moszczeński*, Warszawa 1927	1.80
Nr. 2.	Kształtowanie się cen na ważniejsze artykuły w Polsce. *E. Szturm de Sztrem*, Warszawa 1927	1.80
Nr. 3.	Budżety 4 gospodarstw wsi Czahary w powiecie zbaraskim (r. 1925/26). *J. Wareżak*, Warszawa 1927	4.50
Nr. 4.	Budżety 6 gospodarstw wsi Albigowej w powiecie łańcuckim (r. 1925/26). Dr. *S. Inglot*, Warszawa 1927	4.50
Nr. 5.	Rybna i Kaszów, wsie powiatu krakowskiego. Inż. roln. *M. Sowiński*, Warszawa 1928	3.60
Nr. 6.	Góra Bałdrzychowska i Byczyna, wsie powiatu łęczyckiego. *W. Gortat*, Warszawa 1928	3.20
Nr. 7.	Stan gospodarstw włościańskich w powiecie wadowickim. Inż. roln. *F. Dziedzic*, Warszawa 1928	6.00
Nr. 8.	Zwyczaje spadkowe włościan w Polsce, część I (woj. południowe) *K. Kowalski*, Dr. *S.* i *K. Grzybowscy* oraz *K. Karpiniec*, Warszawa 1928	2.70
Nr. 9.	Zwyczaje spadkowe włościan w Polsce, część II (wojew. zachodnie) *J. Górski* i *St. Kuczkowski*, Warszawa 1929	2.70
Nr. 10.	Zwyczaje spadkowe włościan w Polsce, część III (woj. centr.) *J. Górski, W. Jaskłowski, K. Kowalski* i dr. *J. Wasilkowski*, Warszawa 1929	3.60
Nr. 11.	Zwyczaje spadkowe włościan w Polsce, cz. IV (woj. wsch.) *A. Bobkowski, E. Muzykant, K. Petrusewicz* i Dr. *W. Staniewicz*, Warszawa 1929	4.50
Nr. 12.	Zwyczaje spadkowe włościan w Polsce, część V. *J. Bekerman* i Dr. *J. Rafacz*, Warszawa 1929	2.20
Nr. 13.	Badania nad rentownością gospodarstw włościańskich w r. 1926/27, część I i II. Inż. *J. Curzytek*, Warszawa 1929	4.50
Nr. 14.	Okalina i Czerników, wsie powiatu opatowskiego. *A. Dzierżawski*, Warszawa 1929	2.70
Nr. 15.	Stosunki rolnicze pow. będzińskiego i zawierckiego. *W. Bronikowski*, Warszawa 1929	5.50
Nr. 16.	Opis i reorganizacja gospodarstwa włościańskiego (pow. Wadowice). Inż. *S. Kwapień*, Warszawa 1929	1.80
Nr. 17.	Trzy Kurzyny, wsie powiatu niskiego. *F. Guściora*, Warszawa 1929	2.70
Nr. 18.	Spółdzielczość w rolnictwie polskim. Dr. inż. *T. Kłapkowski*, Warszawa 1929	4.50
Nr. 19.	Zasady organizacji gosp. małych. Inż. *T. Janikowski*, Warszawa 1929	6.30
Nr. 20.	Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich w r. 1927/28, część I i II. Warszawa 1929/30	4.50
Nr. 21.	Reorganizacja gospodarstwa włościańskiego w powiecie wadowickim. Inż. roln. *P. Sajdak*, Warszawa 1930	1.80
Nr. 22.	Próba organizacji gospodarstwa włościańskiego w pow. żółkiewskim. Inż. roln. *H. Romanowski*, Warszawa 1930	1.80
Nr. 23.	Planowanie organizacji gospodarstwa drobnego w pow. jarosławskim. Inż. roln. *K. Majewski*, Warszawa 1930	1.80
Nr. 24.	Przykład reorganizacji gospodarstwa rolnego (pow. Międzychód). *J. Lipowski*, Warszawa 1930	1.80
Nr. 25.	Projekt racjonalnej organizacji gospodarstwa włościańskiego w powiecie miechowskim. *W. Michalski*, Warszawa 1930	1.80
Nr. 26.	Gospodarstwo na piaskach. *S. Sienicki*, Warszawa 1930	1.80
Nr. 27.	Organizacja rolnictwa w Belgii i metody popierania jego rozwoju Inż. roln. *S. Antoniewski*, Warszawa 1930	6.00
Nr. 28.	Broniszów, wieś pow. ropczyckiego. Dr. inż. *J. Fierich*, Warszawa 1933	5.40
Nr. 29.	Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich w r. 1928/29, część I i II. Warszawa 1931/32	4.50
Nr. 30.	Bilans ziemiopłodów w gospodarstwach włościańskich w latach 1926/27, 1927/28 i 1928/29. Inż. roln. *W. Nowicki*, Warszawa 1934	4.00
Nr. 31.	Koszty produkcji wytworów roln. w dobie kryzysu (zboże, ziemniaki, buraki cukr., mleko i trzoda). Dr. inż. *M. Sowiński*, Warszawa 1931 (w y c z e r p a n e)	2.70
Nr. 32.	Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich w r 1929/30, część I i II. Warszawa 1931/33	5.00

BIBLJOTEKA PUŁAWSKA

SERJA PRAC SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH

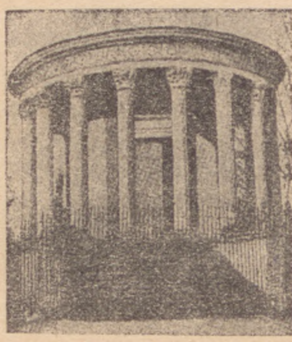
Nr. 93.

RYNEK ŻYWCA W OŚWIETLENIU EKONOMII ROLNICZEJ

(SPRAWOZDANIE Z BADAŃ HANDLOWYCH)

OPRACOWAŁ

Doc. dr. MIECZYSŁAW SOWIŃSKI



WARSZAWA 1939

NAKŁADEM PAŃSTWOWEGO INSTYTUTU NAUKOWEGO GOSP. WIEJSKIEGO

NA SKŁADZIE: KSIĘGARNIA ROLNICZA T. O. R. W WARSZAWIE, UL. MAZOWIECKA 10.

Zakł. Graf. „DRUKPRASA", Sp. z ogr. odp. Nowy-Świat 54. Tel.: 615-56 i 242-40.

WSTĘP.

1. Geneza badań.

Uregulowanie rynku żywca należy do spraw o bardzo szerokiej sferze zainteresowania. Rynek żywca stanowi podstawę dla całego przemysłu i handlu mięsnego, a mięso jest obok chleba podstawowym składnikiem wyżywienia ludności miast i jednym z najważniejszych artykułów naszego eksportu. Najsilniejsze jednak motywy reformatorskie pochodzą wprost od strony samych rolników, których pozycja na rynku jest z wielu powodów upośledzona, a zatem wymaga szczególnej ochrony. Dezyderaty te wypływają z przeświadczenia szerokich warstw ludności wiejskiej, że sprawa poprawy korzystności zbytu żywca odgrywa dużą rolę dla pomyślności gospodarowania, gdyż istotnie wpływy gotówkowe ze sprzedaży zwierząt są naogół dwa razy większe, niż np. ze zboża lub mleka. To też akcja uregulowania rynku żywca stała się jedną z głównych dźwigni podniesienia opłacalności i w tej dziedzinie wydano w ostatnich latach bardzo ważne postanowienia prawne, będące w toku przeprowadzenia.

Akcji tej toruje drogę cały szereg opracowań wybitnych fachowców tej dziedziny, jak Doskocza, Wojtyny, Iwaszkiewicza, Mandeckiego, Borowca, Byszewskiego oraz dwa specjalne czasopisma, a m. „Przegląd Mięsny" oraz „Rynek Żywca i Mięsa". Cały ten dorobek badawczy i publicystyczny nie wyczerpuje jednak zagadnienia, gdyż ujmuje je raczej odgórnie, przysłaniając przez to siłą rzeczy zjawiska głębiej leżące. W szczególności gdy chodzi o sferę obrotu rolniczego, a więc sferę, gdzie leży podstawa wyjściowa i pierwszy etap obrotu handlowego, opieramy się dotychczas na doraźnej opinii i dosyć ogólnikowych relacjach. A jednak dokładne rozpoznanie spraw tej dziedziny jest specjalnej doniosłości, bo one właśnie są przedmiotem i celem przewodnim akcji regulacyjnej.

Niedorozwój badań w tym zakresie wynika z braku odpowiedniego organu kompetentnego do objęcia zarówno strony handlowej, jak i spraw ekonomiczno-hodowlanych. Myśl zorganizowana badań handlowych w Wydziale Ekonomiki zamierzoną była już przed laty, ale wobec braku warunków do jej realizacji długo pozostała w sferze projektów. Nie mniej ważne były i są trudności natury kompetencyjnej. W dotychczasowym stanie organizacji Wydziału nie sposób kusić się o dostatecznie szerokie ujęcie tej sprawy, gdyż wymaga-

łoby to sięgania do środowiska i zagadnień nie leżących w zakresie jego atrybucji. Jedynie realnym okazało się ograniczenie problemu do tej sfery, która była dostępną od strony środowiska naszych badań, ale i ta akcja wymagała uprzednich przygotowań. Dopiero z chwilą, gdy udało się zorganizować badania kalkulacyjne, powstały warunki ruszenia tej sprawy. Stało się to nawet konieczną nadbudową prowadzonych od kilku lat badań racjonalizacji gospodarki hodowlanej, bo okazało się, że korzystność zbytu żywca jest zbyt ważnym elementem kalkulacji i że pomijanie rozważenia tej sprawy byłoby zapoznawaniem rzeczywistości.

Podstawy do badań handlowych były więc zawiązane. Mimo tego nasze zadanie nie okazało się łatwym; w szczególności, dotkliwie dał się odczuwać brak odpowiedniego aparatu badawczego, co pozostaje w związku ze sprawą organizacji Wydziału Ekonomiki, będącą w toku załatwiania. Wypadło korzystać z pomocy nowego personelu, przydzielonego z Funduszu Pracy, a w pracy fachowej i redakcyjnej z pomocy młodego pracownika naukowego *p. Inż. Edmunda Różyckiego,* który współdziałał w ciągu całego opracowania, wykazując dużo zainteresowania i staranności.

2. Organizacja badań.

Badania tranzakcji oparliśmy na 100 gospodarstwach wiejskich naszego zespołu korespondentów, zorganizowanego do akcji badań kalkulacyjnych produkcji hodowlanej. Gospodarstwa te oprócz normalnej rachunkowości sprawozdawczej prowadziły rejestry kontroli paszy i gospodarki hodowlanej, co zapewniało dokładną ewidencję liczbowych danych, dotyczących obrotów wewnętrznych, obsady zwierząt, a przede wszystkim notowania elementów tranzakcji, wagi, wartości, sposobu płatności itp. Przy tym założeniu organizacyjnym zadanie badawcze ograniczyło się do zebrania relacyj opisowych co do bliższych warunków tranzakcji oraz motywów i okoliczności, towarzyszących przy ich zawieraniu. Badania objęły główne gatunki zwierząt, a więc trzodę chlewną, bydło i konie z wyłączeniem owiec i drobiu.

W kwestionariuszu, który w tym celu został ułożony, rejestrowano kolejno wszystkie tranzakcje zarówno sprzedaży jak i kupna, a dla każdej z nich wymagane były następujące informacje:

1) Wiek i specjalne właściwości sztuki?
2) żywa waga i wartość, względnie cena sztuki?
3) Gdzie tranzakcja miała miejsce (w domu, na targu, na spędzie, na dostawę)?
4) Komu lub od kogo (osoba kontrahenta, a m. rolnik, rzeźnik, handlarz i organizacja)?
5) Dlaczego (jakie motywy skłoniły do danej tranzakcji)?

6) Czy tranzakcja była korzystną, jakie były towarzyszące jej okoliczności, koszty i zachody?

Bliższe relacje miały być podane w uwagach zbiorczych z powołaniem się na konkretną tranzakcję. Poza tym w 10 pytaniach sformułowane zostały kwestie, dotyczące organizacji zwyczajów, panujących przy zawieraniu tranzakcji oraz spraw lokalnego rynku zbytu.

Nasza akcja spotkała się z żywym zainteresowaniem naszych korespondentów, czemu sprzyjał także i ten fakt, że stanowią oni elitę, wypróbowaną w bliższej współpracy i osobistym kontakcie z delegatami badań kalkulacyjnych. Uczestnicy tych badań, których spis podajemy, zasługują na specjalne uznanie, gdyż swą współpracą przyczynili się do powstania tego opracowania, w szlachetnej intencji przysłużenia się dla dobra ogólnego. Głosy te mają wprawdzie bardzo często nieco przesady i przesądów, ale jednak nie brak przy tym głębokiej treści, wyrobionej przez długoletnią obserwację i doświadczenia, doznane często na własnej skórze.

Ankiety były zbierane kolejno za rok 1936-7 i 1937-8, niektórzy jednak nadesłali tylko za jeden rok. Wobec tego, że sprawy będące przedmiotem badań, nie ulegają właściwie gwałtownym zmianom, przeto materiały obu lat opracowaliśmy łącznie za oba lata, zyskując przez to znaczne pomnożenie liczebności jednostek badawczych. Rok gospodarczy, zgodnie z naturą hodowli i zasadą przyjętą w naszych badaniach, przykrojony został z datą sezonu wiosennego, a m. od 1 maja do 30 kwietnia, czyli w stosunku do roku rachunkowości rolniczej — datującego się od 1 lipca — jest przesunięty o 2 mies.

Dla zestawień rachunkowych przyjmujemy uproszczony podział dzielnicowy. Wyodrębniamy przede wszystkim dzielnicę południową, mającą, mimo dużej rozciągłości, wiele wspólnych cech i zwyczajów, zarówno w produkcji, jak też i w urządzeniach handlu, a pozostały teren kraju dzielimy — jak się to praktykuje w rozważaniach życia gospodarczego — na dzielnicę zachodnią i dzielnicę wschodnią, przy czym granicę stanowi Wisła.

Rozmieszczenie dzielnicowe ośrodków badań ankietowych przedstawia się następująco:

Dzielnica	Ilość ośrodków	Ilość ankiet		
		R. 1936/7	R. 1937/8	Razem za oba lata
Południowa	30	21	25	46
Zachodnia	14	13	12	25
Wschodnia	25	22	23	45
Razem	69	56	60	116

Do opracowania bilansu obrotów gospodarczych zbiorowość wyniosła tylko 39 gospodarstw, gdyż do tego wybrane zostały tylko te gospodarstwa, w których przeprowadzono badania opłacalności hodowli.

Położenie rynkowe badanych gospodarstw.



Spis badanych gospodarstw, uczestników ankiety.

L. p.	Imię i nazwisko gospodarza	Powiat	Miejscowość	Nadesłono odpowiedzi za rok	
	Dzielnica południowa				
	Woj. krakowskie				
1	Józef Dzień	Dąbrowa	Szczurowa	1936/7	1937/8
2	Jan Woźniak	„	Karsy	„	„
3	Franciszek Konstanty	Nowy Sącz	Brzezna	„	
4	Antoni Mizera	Wadowice	Andrychów	„	„
	Woj. lwowskie				
5	Jan Kubów	Drohobycz	Wróblowice		„
6	Franciszek Falger	Łańcut	Albigowa	„	„
7	Leon Brożbar	Przeworsk	Gać	„	
8	Władysław Czyżowicz	Sambor	Głęboka		„
9	Daniel Małek	Sanok	Długie		„
10	Stefan Grzywacz	Tarnobrzeg	Gorzyce	„	„
	Woj. stanisławowskie				
11	Michał Siwków	Horodenka	Rakowice		„
12	Bazyli Soliński	„	Jasieniów	„	„
13	Wasyl Wołyniuk	Kosów	Żabie		„
14	Wasyl Krawciw	Rohatyn	Jawcze		„
15	Rudolf Kalecki	Śniatyń	Stecowa	„	„
	Woj. śląskie				
16	Jan Miech	Cieszyn	Godziszów	„	
	Woj. tarnopolskie				
17	Zdzisław Baszczak	Borszczów	Cygany	„	„
18	Józef Berbeka	Kamionka Str.	Berbeki	„	„
19	Michał Sikorski	„	Budki Niezn.	„	„
20	Klemens Śliwiński	„	Żuratyn	„	
21	Jan Wilczyński	„	Wilczyn	„	„
22	Stefan Bandura	Kopyczyńce	Zaremba		„
23	Andrzej Górniak	„	Zarembie	„	„
24	Stefan Herman	Skałat	Okno		„
25	Jan Mędryk	„	Kaczanówka	„	
26	Iwan Radkowski	„	Korszyłówka		„
27	Wawrzyniec Czubek	Tarnopol	Nastasów	„	„
28	Paweł Kołodziej	Zbaraż	Stryjówka	„	„
29	Cyprian Pasierb	Złoczów	Różowola	„	„
30	Paweł Stojanowski	„	Mogiłki	„	„
	Dzielnica zachodnia				
	Woj. pomorskie				
31	Marian Mieczkowski	Chełmno	Paparzyn	„	„
32	Bolesław Nowakowski	Lubawa	Tuszewo	„	
33	Włodzimierz Wierzbowski	„	Nowe Miasto	„	„
34	Antoni Zarębski	„	Linowiec	„	
35	Jan Zdrojewski	Święcie	Laskowice	„	„
36	Stanisław Woziwoda	Toruń	Gostkowo	„	„
	Woj. poznańskie				
37	Józef Dybała	Poznań	Chludowo	„	„

d. c. Spis badanych gospodarstw, uczestników ankiety.

L. p.	Imie i nazwisko gospodarza	Powiat	Miejscowość	Nadesłano odpowiedzi za rok	
	Woj. warszawskie				
38	Józef Osiński	Grójec	Worów	1936/7	1937/8
39	Stanisław Śmiałek	Łowicz	Bocheń	„	„
40	Stanisław Dębiński	Przasnysz	Oględa		„
41	Władysław Ruszkowski	Pułtusk	Kęsy Panki	„	„
42	Franciszek Wiśniewski	„	Pawłowo	„	„
43	Konstanty Garnecki	Sochaczew	Duninopol	„	„
44	Lucjan Kacprzak	„	Janów	„	„
	Dzielnica wschodnia				
	Woj. białostockie				
45	Antoni Kulikowski	Grodno	Kuliki	„	„
46	Stanisław Maciejewski	„	Maciejewicze	„	„
47	Józef Suchocki	„	Hoża	„	„
48	Piotr Dudek	Wołkowysk	Kock	„	„
49	Stanisław Luczek	„	Nowosiółki	„	„
50	Eliasz Macuk	„	Koty	„	
	Woj. lubelskie				
51	Władysław Jakubiak	Garwolin	Gościewicz	„	„
52	Stanisław Pielacha	„	Stara Rokitna	„	„
53	Bronisław Szczygieł	Łuków	Krynka	„	„
54	Franciszek Wajszczuk	Radzyń	Różowola	„	„
	Woj. wołyńskie				
55	Emilian Bychowski	Dubno	Kalinówka	„	„
56	Marceli Gałęzowski	Łuck	Łyczki		„
57	Marcin Nahorny	„	Sytnica	„	„
58	Stanisław Gałek	Sarny	Piłsudy	„	„
	Woj. nowogródzkie				
59	Piotr Rusak	Nowogródek	Bołotce-Klince	„	„
60	Jan Kruk	Słonim	Nowosiółki		„
	Woj. poleskie				
61	Tomasz Kondratiuk	Brześć	Dołbizna	„	„
62	Aleksander Szokun	Kobryń	Zuchowce	„	„
63	Teodor Malczyk	Kosów Poleski	Lubiszczyce	„	
64	Michał Szczurko	„	Zapole	„	„
65	Stanisław Walukiewicz	Pińsk	Martynówka	„	„
66	Pantelejmon Wakulczyk	Prużana	Rewiatycze	„	„
	Woj. wileńskie				
67	Ignacy Dubrowiński	Mołodeczno	Sielewce	„	„
68	Wiktor Kluk	Święciany	Kejrzyszki	„	„
69	Ignacy Biłat	Wilno-Troki	Pakiszki	„	„
	Ankiety nieuwzględnione				
	Jan Syguda	Lubliniec	Lubeck	„	
	Piotr Bojko	Buczacz	Czechy		„
	Franciszek Sułyk	Skałat	Kaczanówka		„
	Aleksander Walasiewicz	Lubawa	Tylice	„	„
	Antoni Łada	Inowrocław	Krusza Duch.	„	„
	Michał Jasiński	Włocławek	Miechowice	„	„
	Ludwik Kobyliński	Maków Maz.	Budzyno-Lipn.	„	„

Badane ośrodki rozrzucone są na całym terenie Polski naogół dosyć nierównomiernie, co pozostaje w związku z nierównym poziomem zaangażowania się poszczególnych terenów do akcji badań kalkulacyjnych. Najkorzystniej wypadła reprezentacja Małopolski Wschodniej, w czym uwydatniła się duża sprawność organizacyjna tamtejszego *Biura Rachunkowości Instytutu Puławskiego,* co jest zasługą jego kierownika *p. Krynickiego,* którego talent organizacyjny i dorobek w zakresie wychowania rachunkowiczów zdołały w pełni sprostać dosyć znacznym wymaganiom przy zbieraniu materiałów dla naszych badań.

3. Problematyka opracowania.

U podstaw myśli przewodniej naszych badań leżała pełna świadomość szczupłości materiału badawczego, a w parze z tym pozostaje także sprawa zastosowanej metody. W szczególności z góry zrezygnowaliśmy z celu ogólnostatystycznego, a materiał wykorzystaliśmy monograficznie z myślą raczej o ilustracji wypadków i przebiegu zjawisk, niż dla ogólnego dowodzenia, a za tym i wyniki są raczej stawianiem kwestii, niż ich ostatecznym rozwiązywaniem. W szczególności dążyliśmy do wyczucia granic rozpiętości na zasadzie przeciwstawień i porównań, co znakomicie ułatwił ogromnie urozmaicony asortyment obiektów. Ponieważ teren badań jest w tym względzie niemal dziewiczy, przeto nawet tą drogą uzyskaliśmy pewne wstępne orientacje, które udało się spotęgować przez oparcie ich na wynikach szerszej statystyki, co miało miejsce głównie przy badaniu czynników korzystności tranzakcji na zasadzie eliminacji.

Ogólną myślą przewodnią opracowania jest dostarczenie informacyj dla sfer zainteresowanych z jednej strony dla czynników akcji regulacyjnej ustawodawstwa, polityki aprowizacyjnej, komisyj nadzorczych nad obrotem zwierzętami, jak również dla sfer handlu i przemysłu mięsnego, a z drugiej strony dla sfer rolniczych i reprezentujących je instytucyj.

Część I-sza, jako traktująca o podstawach tranzakcji, a więc o źródłach rolniczej podaży i popytu, dotyczy zagadnień leżących na pograniczu ekonomiki produkcji i ekonomiki handlu. W wyniku naszych badań uwydatnia się naogół duża rola rynku w bilansie obrotów gospodarskich i bilansie obsady pogłowia.

W cz. II-giej przeprowadzamy analizę rachunkową tranzakcji, a w szczególności badamy czynniki ich korzystności, a m. gatunek jakości, sezon i koniunkturę, położenie rynkowe i kierunki tranzakcji. Te ostatnie rozróżniamy w podwójnej projekcji podziału, a m. z jednej strony w/g miejsca tranzakcji oraz z drugiej strony w/g oso-

by kontrahenta. Ujęcie to rzuciło pewne światło na sprawę struktury obrotów rynku żywca. Okazało się, że udział tranzakcji w domu niewiele ustępuje tranzakcjom na targowisku, a z drugiej strony, że duża rola, bo blisko 30% obrotu przypada na tranzakcje odbywające się między rolnikami. Wpływ kierunków tranzakcyj na ich korzystność uwydatnił się bardzo znamiennie, a szczególnie korzystny okazał się zbyt zorganizowany.

W dalszej, *III-ciej* części opracowania badamy ustrój ,urządzenia handlowe i procedurę tranzakcji kolejno w trzech sferach rynku. Wywody te opieramy w pierwszym rzędzie na relacjach ankiety, a także na istniejących w tej sprawie opracowaniach. W wyniku tych rozważań uwydatniają się istniejące niedomagania i ich źródła a zarazem potwierdza się ogromna doniosłość poczynań akcji regulacyjnej dla naszej wsi. Nasuwa się w tych sprawach wiele uwag i okolicznościowych komentarzy co do istniejących postanowień i wyników dotychczasowych poczynań, a na ich tle formułujemy nowe zadania oraz pomysły programowe co do realizacji dalszych zamierzeń regulacyjnych.

Część I-sza.

Bilans obrotów gospodarskich.

I. PODSTAWY OBROTÓW INWENTARZEM.

Żywiec mięsny w gospodarstwie wiejskim stanowi zupełnie swoistą kategorię, gdyż zanim stanie się produktem gospodarskim, jest równocześnie żywym składnikiem majątkowym przyrastającym, rodzącym i produkującym. Stąd też rozmiar i struktura obrotów zależą nie tylko od rozmiaru gospodarstwa i wogóle od wysokości produkcji żywca, ale także od nastawienia hodowlanego, a zatem od wysokości obsady inwentarza i jego produkcyjności. Te podstawy obrotu wykazują w badanych gospodarstwach dużą różnorodność.

Rozmiar obszaru naszej zbiorowości mieści się w granicach od 3 do przeszło 30 ha. Średni, a zarazem najczęstszy obszar w dzielnicy południowej wynosi około 10 ha, w zachodniej przeszło 21 ha, we wschodniej 12 ha. Chociaż w zbiorowości nie brak typowych małych gospodarstw, to jednak reprezentacja gospodarstw większych jest silniejsza, to też i powyższe średnie są przeszło dwukrotnie wyższe od panującego typu obszarowego.

Wyobrażenie wielkości gospodarstwa oparte na obszarze, nie może być jednak wystarczające, zwłaszcza gdy chodzi o poszczególne wypadki. Nawet w obrębie tej samej dzielnicy, a tym bardziej między obiektami odległych dzielnic zachodzą ogromne różnice w produkcyjności ziemi, to też sam obszar, nie uwydatniając rozmiaru produkcji roślinnej, tym mniej nadaje się dla uwydatnienia rozmiaru gospodarki hodowlanej. Rozmiar produkcji roślinnej nie przesądza jeszcze o jej przeznaczeniu. Tylko pastwiska i naturalne użytki przypadają bezwzględnie hodowli, ale rozdysponowanie zboża, okopowych bywa bardzo względne, bo oprócz hodowli biorą w nim udział obroty rynkowe i zaopatrzenie gospodarstwa domowego. To też, niezależnie od obszaru, wprowadzamy dalsze bardziej konkretne miary, a mianowicie obsadę inwentarzową oraz produkcję żywca.

1. Obsada inwentarza żywego.

Obsada inwentarza jest sama w sobie sprawą praktycznej doniosłości, gdyż stanowi o racjonalności i przystosowaniu rozmiarów hodowli do możliwości, jakimi rozporządza gospodarstwo. Rolnicy kierują się w tym względzie raczej tradycją i wyczuciem empirycznym, które jednak bywa zawodne i w tej dziedzinie panuje dużo niedociągnięć.

Obsada jest rzeczą względną, zależną od wielu czynników mniej lub więcej sprzyjających, wynikających z położenia, rodzaju gleby, systemu gospodarowania itp. Wskutek tego niesposób układać obsady w/g jakichś norm statystycznych, w których właśnie te wszystkie zmienne się zacierają. Uregulowanie obsady jest sprawą czułą, którą można porównać do obsady personelu w poszczególnych gałęziach fabryki lub do jakiejś maszyny o ustalonej mocy i wytrzymałości. Przy tym normy mają raczej znaczenie orientacyjne, powinno im towarzyszyć wyczucie granic, które, jak widzimy z naszych zestawień, są dosyć rozległe.

Najprymitywniej wyraża się *obsada w sztukach naturalnych* poszczególnych gatunków i kategoryj wieku, ale naturalnie sztuka sztuce nie bywa równa ani wartością i produkcyjnością, ani tym bardziej żywą wagą. Dorosłe sztuki bydła, w niektórych wypadkach, osiągają tylko niespełna 250 kg, czyli połowę sztuki normalnej, a wzwyż dosięgają wagi 600 a nawet 700 kg. Podobne różnice zachodzą co do wagi koni. Nawet w naszej stosunkowo małej zbiorowości mamy różnice obracające się w granicach od 200 kg (na Polesiu) — do 800 kg („Ardeny" w Łowickim). Rasa, sposób wychowu, żywienie itp. czynniki wpływające na pokrój sztuk nie są tylko sprawą lokalną, ale układają się do pewnego stopnia na płaszczyźnie regionalnej. Z powodu tej nieporównywalności, statystyka zagęszczenia pogłowia kryje w sobie duże nieporównywalności i dopiero przez wprowadzenie współczynnika wielkości cały obraz regionalny ulega zasadniczym przeobrażeniom.

Szczegółowa obsada pogłowia nie wyczerpuje jednak sprawy. Poszczególne gatunki inwentarza, a tym bardziej klasy wieku, są gospodarczo dosyć blisko z sobą spokrewnione i korzystają ze wspólnej paszy lub conajmniej ze wspólnego źródła zaopatrzenia, a ich wymagania tylko do pewnego stopnia się uzupełniają, a zasadniczo konkurują ze sobą. Stąd też zbyt nikły stan jednego typu kompensuje się wyższym stanem drugiego typu. Gospodarka hodowlana ma pewne cechy organicznej całości i obliczając obsadę dążymy do stworzenia sobie wyobrażenia o stopniu jej nasilenia w danym gospodarstwie lub na danym terenie. Zasadniczy problem jest kwestią przerachowania młodzieży na sztuki dorosłe oraz sprowadzenia róż-

nych gatunków inwentarza do wspólnego rachunku, za podstawę którego wybiera się 1 sztukę dorosłego bydła.

W praktyce organizatorskiej i w opracowaniach statystycznych spotyka się różne *sposoby przerachowania*, przyjmowane raczej umownie, bez fachowego uzasadnienia. Wydaje się ,że jednak ta rozbieżność ma także pewien rzeczowy podkład, zależny od motywów leżących u podłoża tego obliczenia, które nie są jednolite a w parze z tym zmieniają się wymagania metodyczne.

Dla celów ustalenia roli obsady inwentarza, jako składnika majątkowego, miarodajnym byłby stan bieżący, a jako współczynnik — wartość, względnie stosunek wartości poszczególnych sztuk, do sztuki wzorcowej. Natomiast dla celów technicznych, jak np. dla pomieszczenia, zapotrzebowania ściółki i paszy objętościowej, miarodajną jest waga bytowa. To ujęcie, jako mające się kojarzyć ze sprawami urządzenia i obrotów, powinno się także dopasować co do czasokresu. Z istoty rzeczy będzie się ono zasadniczo bazowało na poziomie przeciętnym rocznym, który nie zawsze zgadza się ze stanem bieżącym. Szczególnie dla drobnych gospodarstw, przy niefortunnym zbiegu terminu inwentury, stan bieżący nie bywa miarodajny dla normalnej obsady.

Sprawa ta odgrywa stosunkowo największą rolę, gdy chodzi o wszelką młodzież a także o drobny inwentarz, owce, trzodę chlewną, drób, którego stan jest ogromnie płynny, a zatem poleganie na obsadzie bieżącej bywa ryzykowne. Ilustrują to wyniki naszych badań. W oparciu o miesięczne notowania stanu wagowego chowanej trzody obliczyliśmy dla gospodarstw średni stan wagi bytowej i porównywaliśmy go ze stanem inwenturowym. Jak widzimy na wykresie, stan inwenturowy w początku roku tylko w kilku gospodarstwach zgadza się ze stanem miarodajnym, a w krańcowych wypadkach odbiega in plus o 400%, in minus o 50%. Te okoliczności powinny być brane pod uwagę przy stosowaniu przeliczeń, a szczególna ostrożność wskazaną jest przy układaniu i ocenie normalnej obsady. W naszym wypadku, przy dysponowaniu szczegółowym materiałem, trudności te nie miały miejsca i całą obsadę obliczyliśmy w żywej wadze bytowej przeciętnie chowanej, a w oparciu o to obliczyliśmy obsadę w sztukach przeliczeniowych bydlęcych, licząc po 400 kg, jednakowo dla wszystkich gospodarstw, przez co zachowaliśmy potrzebną współmierność.

Śledząc *wyniki tabeli* obsady wagi bytowej okazuje się, że te dane wprowadzają znaczne korektury w nasze wyobrażenie wielkości gospodarstwa, urabiane na podstawie obszaru. Zdarzają się i krańcowo nawet takie wypadki, że gospodarstwo 4 ha ma 2 razy większą obsadę, niż inne 8 hektarowe, czyli jego obsada na 1 ha jest 4 razy wyższa. W zestawieniu sprawdza się na ogół tendencja, że go-

Obsada —

Na gospodarstwo badane.

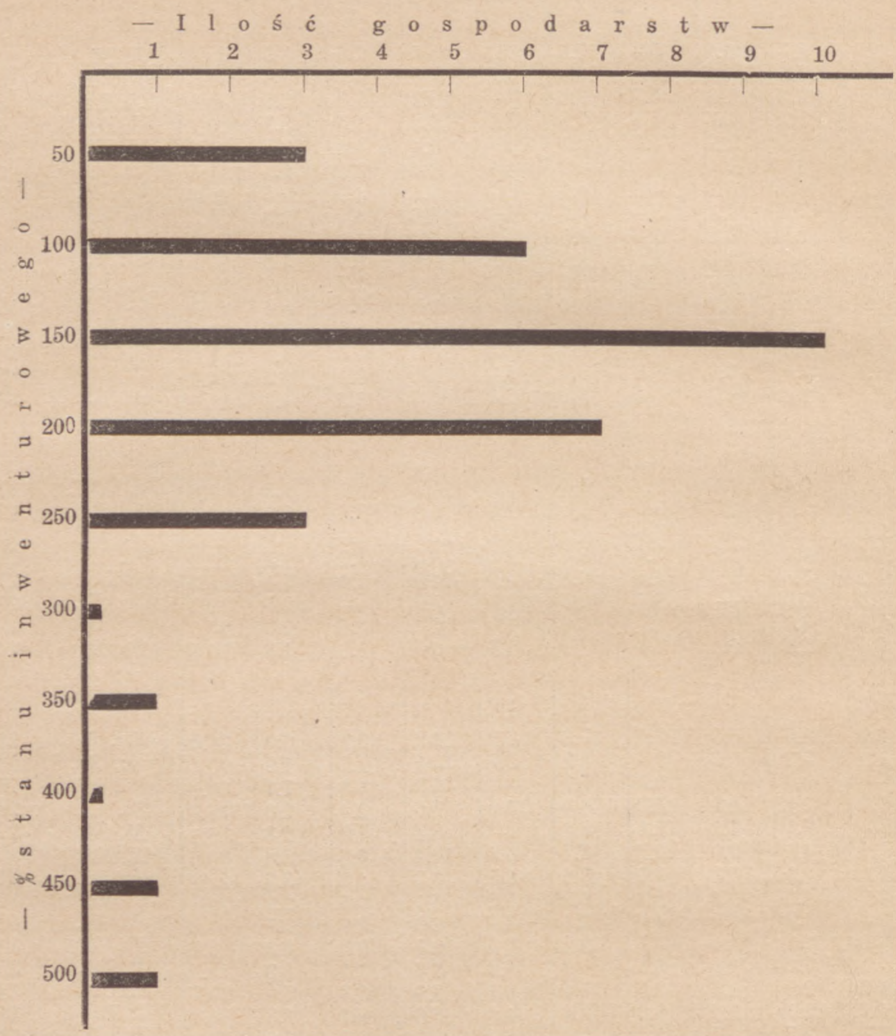
L. p. i nazwisko gosp.	Obszar ha	Ilość sztuk obsady: konie	krowy	jałownik	trzoda	Razem sztuk przelicz. (a 400 kg)	Waga bytowa obsady w kw.: konie	krowy	jałownik	trzoda	Razem waga bytowa kw.
1 J. M.	24.3	3.7	9.0	5.2	14.0	19.0	17.5	45.0	19.7	9.6	75.9
2 Fr. K.	6.6	1.0	5.0	0.7	2.0	7.1	5.0	18.0	3.8	1.6	28.4
3 A. M.	3.2	—	3.0	0.4	1.5	3.1	—	10.5	1.2	0.8	12.5
4 J. D.	4.7	1.0	2.7	0.3	3.4	3.1	4.0	4.8	0.8	2.7	12.3
5 J. W.	8.5	2.0	3.0	1.6	4.9	5.2	6.0	8.0	3.7	3.0	20.7
6 St. G.	13.7	2.0	2.9	1.5	20.1	6.7	8.0	11.6	4.3	2.9	26.8
7 Fr. F.	4.3	1.0	2.7	0.4	2.0	5,8	4.0	10.8	1.9	0.6	23.2
8 L. B.	9.1	2,0	6.7	1.6	3.4	6.5	8.0	12.4	3.7	1.7	25.8
9 J. W.	24.1	3.0	5.4	2.0	2.6	10.8	15.0	24.0	2.6	1.4	43.0
10 M. S.	5.2	1.0	2.0	0.7	3.0	3.6	4.0	6.0	1.6	2.6	14.2
11 J. B.	19.2	4.6	3.2	0.8	8.9	9.7	18,0	12.0	5.1	3.6	38.7
12 C. P.	9.9	2.7	2.0	0.7	5,5	6.0	8.0	8.0	2.6	5.5	24.1
13 P. K.	7.0	—	2,0	1.2	1.7	3.9	—	9.0	3.9	2.6	15.5
14 J. M.	9.9	2.0	2.0	0.8	2.6	5.2	8.0	10.0	1.8	1.0	20.8
15 Z. B.	11.9	2.0	1.2	1.1	5.3	4.4	6.0	4.8	3.8	3.0	17.6
16 A. G.	8.2	2.0	2.0	0.6	5.2	5.2	6.0	8.0	2.6	4.0	20.6
17 Wł. W.	16.9	2.0	4.0	1.8	3.8	8.4	9,0	18.0	3.9	2.6	33.5
18 A. Z.	15.9	3.0	4.2	3.4	5.2	10.5	12.0	14.9	12.2	3.0	42.1
19 B. N.	21.8	4.3	9.0	2.5	7.9	21.1	18.5	49.5	10.7	5.6	84.3
20 M. M.	18.0	2.9	3.3	2.3	6.1	9.7	11.6	14.4	8.4	4.5	38.9
21 J. D.	16.2	2.0	6.2	1.8	7.4	10.2	8.0	24.0	3.0	5.6	40.5
22 Fr. W.	13.8	1.9	2.8	—	4.9	3.9	4.0	8.1	—	3,5	15.6
23 W. R.	26.0	4.8	7.7	2.7	12.7	15.6	13.0	39.2	4.3	6.0	62.5
24 St. D.	42.8	4.0	9.0	0.7	6.0	15.6	18.0	27.0	9.4	8.0	62.4
25 Wł. J.	5.0	1.0	2.0	0.4	3.7	3.9	4.0	7.0	1.5	3.0	15.5
26 Br. Sz.	10.5	1.5	3.5	0.2	3.6	5.4	6.0	11.1	2.6	2.0	21.7
27 Fr. W.	4.2	—	2.1	5.0	3.8	3.3	—	8.0	2.0	3.0	13.0
28 St. G.	20.2	2.0	4.3	1.6	8.7	8.1	8.0	15.3	4.9	4.2	32.4
29 M. N.	8.2	—	1.7	1.0	3.1	3.1	—	6.8	3.3	2.3	12.4
30 T. K.	8.7	1.0	4.0	1.7	5.8	6.7	3.0	16.0	4.6	3.3	26.9
31 A. Sz.	6.2	0.6	1.3	0.2	2.0	3.5	4.0	5.4	2.5	2.0	13.9
32 P. W.	7.5	1.0	3.0	0.1	4.0	4.7	4.0	12,0	0.4	2.2	18.6
33 St. W.	12.9	1.0	2.2	1.7	5.2	4.4	4.0	7.7	3,8	2.2	17.7
34 St. M.	12.9	2.0	2.0	0.1	6.0	2.9	4.5	3.5	0.4	3.0	11.4
35 P. R.	9.0	1.0	2.0	1.1	5.2	4.5	4.5	8.0	2.8	2.5	17.8
36 I. D.	8.2	1.0	1.9	0.6	7.0	4.5	5.0	5.7	2.3	4.8	17.8
37 I. B.	9.4	1.0	2.0	0.6	4.7	3.5	4.0	6.0	2.3	1.7	14.0
38 W. K.	15.0	2.0	3.7	0.1	5.2	8.0	10.0	12,0	3.8	6.0	31.8
39 M. Sz.	4.5	1.0	2.0	0.6	1.7	3.4	4.0	6.0	1.6	2.0	13.6
Razem	*483.6*	*71.0*	*138.7*	*49.8*	*209.8*	*264.2*	*276.6*	*528.5*	*153.8*	*129.6*	*1078.6*
Średnia na gosp.	**12.3**	**1.8**	**3.5**	**1.2**	**5.3**	**6.8**	**7.1**	**13.5**	**3.9**	**3.4**	**27.6**

— **inwentarzowa.**

Na gospodarstwo średnie 10 ha.

Ilość sztuk obsady					Waga bytowa obsady w kw.					L. p. i nazwisko gosp.	
konie	krowy	jałownik	trzoda	Razem sztuk przelicz. (a 400 kg)	konie	krowy	jałownik	trzoda	Razem waga bytowa kw.		
1.5	3.7	2.1	5.8	7.8	7.2	18.5	1.6	3.9	31.2	J. M.	1
1.5	7.6	1.1	3.0	10.8	7.6	27.3	5,7	2.4	43.0	Fr. K.	2
—	9.4	1.3	4.7	9.8	—	32.8	3.7	2.5	39.0	A. M.	3
2.1	5.7	0.6	7.3	6.6	8.5	10.2	1.7	5.7	26.1	J. D.	4
2.4	3.5	1.9	5.8	6.1	7.0	9.4	4.4	3.5	24.3	J. W.	5
1.5	2.1	1.1	14.7	4.9	5.8	8.4	3.2	2.1	19.5	St. G.	6
2.3	6.3	0.9	4,7	10.1	9.3	25.1	4.4	1.5	40.3	Fr. F.	7
2.2	7.4	1.8	3.7	7.1	8,7	13.6	4,1	1.9	28.3	L. B.	8
1.2	2.2	0.8	1,1	4.5	6.2	9.9	1.1	0.6	17.8	J. W.	9
1.9	3.8	1.3	5.8	6.8	7.6	11.5	3.0	5.0	27.1	M. S.	10
2.4	1.7	0.4	4.6	5.1	9.3	6.3	2,7	1.9	20.2	J. B.	11
2.7	2.0	0.7	5.6	6.1	8.1	8.0	2.6	5.6	24.3	C. P.	12
—	2.9	1.7	2.4	5.5	—	12.8	5.6	3.7	22.1	P. K.	13
2.0	2.0	0.8	2,6	5.3	8.1	10.0	1.9	1.0	21,0	J. M.	14
1.7	1.0	0.9	4.5	3.7	5.0	4.0	3.2	2.5	14.7	Z. B.	15
2.4	2,4	0.7	6,3	6.3	7.3	9.8	3.2	4.8	25.1	A. G.	16
1.2	2.4	1.6	3.2	5.0	5.3	10.7	2,3	1.5	19.8	Wł. W.	17
1.9	2.6	2.1	3.3	6.6	7.5	9.4	7,6	1.9	26.4	A. Z.	18
2.0	4.1	1.1	3.6	9.7	8.4	22.7	4.9	2.6	38.6	B. N.	19
1.6	1.8	1.3	3.4	5.4	6.4	8.0	4.7	2.5	21.6	M. M.	20
1.2	3.8	1.1	4.6	6.3	4.9	14.8	1.9	3.4	25.0	J. D.	21
1.4	2.0	—	3.6	2.8	2.9	5.9	—	2.5	11.3	Fr. W.	22
1.8	3.0	1.0	4.9	6.0	5,0	15.1	1.6	2.3	24.0	W. R.	23
0.9	2.1	0.2	1.4	3.6	4.2	6.3	2.2	1.8	14.5	St. D.	24
2.0	4.0	0.8	7.4	7.8	8.0	14.0	3.0	6.0	31.0	Wł. J.	25
1.4	3.3	0.2	3.4	5.2	5.7	10.5	2.5	1.9	20.6	Br. Sz.	26
—	5.0	11.9	9.0	7.7	—	19.0	4.8	7.1	30.9	Fr. W.	27
1.0	2.1	0.8	4.3	4.0	4.0	7.6	2.4	2.0	16.0	St. G.	28
—	2.1	1.2	3.8	3.8	—	8.3	4.0	2.8	15.1	M. N.	29
1,1	4.6	2.0	6.7	7.7	3.4	18.4	5.3	3.8	30.9	T. K.	30
1.0	2.1	0.3	3.2	5.6	6.5	8.7	4.0	3.2	22.4	A. Sz.	31
1.3	4.0	0.1	5.3	6.2	5.3	16.1	0.5	2.9	24.8	P. W.	32
0.8	1.7	1.3	4.0	3.4	3.1	6.0	2.9	1.7	13.7	St. W.	33
1.6	1.6	0.1	4.7	2.2	3.5	2.7	0.3	2.3	8.8	St. M.	34
1.1	2.2	1.2	5.8	4.9	5.0	8.8	3.1	2.8	19.7	P. R.	35
1.2	2.3	0.7	8.5	5.4	6.1	6.9	2.8	5.9	21.7	I. D.	36
1.1	2.1	0.6	5.0	3.7	4.3	6.3	2.4	1.8	14.8	I. B.	37
1.3	2.5	0.1	3.5	5 3	6.7	8.0	2.5	4.0	21.2	W. K.	38
2.2	4.4	1,3	3.8	7.6	8.9	13.3	3.6	4.4	30.2	M. Sz.	39
1.4	**3.3**	**1.2**	**4.9**	**6.0**	**5.6**	**12.0**	**3.2**	**2.9**	**23.7**	**Średnia na gospodarstwo**	

Relacja średniego stanu bytowego trzody chlewnej w %-tach średniego stanu inwenturowego.



spodarstwa drobniejsze mają stosunkowo silniejszą obsadę hektarową, aniżeli większe, szczególnie gdy chodzi o inwentarz użytkowy wogóle, a drobny w szczególności. Nie jest to jednak regułą, bo są wypadki, gdy obsada gospodarstwa większego nie ustępuje obsadzie gospodarstw mniejszych.

Obsada inwentarzowa naszej zbiorowości na gospodarstwo 10 hektarowe wykazuje następujące rozpiętości:

Konie	sztuk	od	0,8	do	2,7	średnio 1,4
Krowy	„	„	1,0	„	9,4	„ 3,3
Jałownik	„	„	0,1	„	11,9	„ 1,2
Trzoda chlewna	„	„	1,4	„	14,7	„ 4,9
Razem sztuk przeliczeniowych		od	2,2	do	10,8	średnio 6,—

Jak widzimy, rozpięcie w obsadzie koni obraca się w granicach stosunku, jak 1 : 3. Jest ono jednak znacznie mniejsze, niż rozpięcie w inwentarzu użytkowym, obracającym się w granicach 1 : 10. Wynika to z faktu, że granice obsady koni są określone przede wszystkim potrzebą samozaopatrzenia gospodarstwa w siłę sprzężajną, a zatem są ściśle ograniczone, natomiast rozmiar inwentarza użytkowego jest gospodarczo mniej skrępowany, bo działy te nastawione są na zbyt handlowy o bardzo rozległych możliwościach, a zatem mogą się obracać w skali pełnej zdolności wytwórczej gospodarstw.

Udział koni w obsadzie żywej wagi stanowi przeciętnie około 23% całego żywca. W krańcowych wypadkach, które głównie trafiły się w Małopolsce wschodniej, udział ten sięga do 40%, a w jednym z gospodarstw nawet około 50%, co jednak jest do pewnego stopnia usprawiedliwione utrzymaniem klaczy i wychowem źrebiąt. Kilka gospodarstw nie posiada koni, posługując się najmowaniem, przez co wzrasta ich obsada użytkowa, wybijając się ponad poziom przeciętny.

Udział bydła, a więc krów łącznie z jałownikiem, jest dominujący, wynosi bowiem około 62% stanu. Względna obsada bydła pozostaje w związku z obsadą koni. O ile przeciętnie obsada bydła jest trzykrotnie wyższa niż koni, to w gospodarstwach typu zbożowego, silnie obciążonych końmi, udział obsady bydła nie dociąga nawet do obsady końskiej. Na Podolu i Wołyniu dosyć często zdarza się para koni i dwie krowy na 10 ha lub nawet para koni i 1 krowa; w dzielnicy północno-wschodniej 1 koń i 2 krowy, na Pomorzu i w Poznańskim 2 — 3 konie i 4 — 6 krów. Najkorzystniejszy stosunek krów do koni zdarza się na Podkarpaciu i Śląsku Cieszyńskim; jedno z drobnych gospodarstw bez koni utrzymuje na 3 ha 3 krowy, czyli 10 krów w przeliczeniu na 10 ha.

Jałownik wynosi około 25% stanu wagowego krów. Chowany jest niemal przez wszystkie badane gospodarstwa, w czym widać usiłowanie przygotowania sobie materiału na krowy i buhaje. W każdym razie średnia obsada jest prawie dwukrotnie wyższa, niż zapotrzebowanie dla przeklasowania na uzupełnienie wybrakowania. Należy jednak zważyć, że w tej ilości są także i buhaje, które posiadało 5 gospodarstw, a więc ilość dosyć znaczna, w czym uwidoczniła się rola przodownicza badanych gospodarstw. Niezależnie od tego, kilka większych gospodarstw przychowuje jałownik dla ewentualnej sprzedaży. Jeden z gospodarzy, będąc osadnikiem na dorobku, przychowuje więcej z myślą o podniesieniu stanu krów. W tych wypadkach obsada jałownikiem w stosunku do krów przekracza 50%.

Obsada bytowa trzody chlewnej jest wagowo stosunkowo nieznaczna i niewiele przewyższa jałownik. W tym wypadku waga bytowa jest w stosunkowo dużej rozbieżności z wartością gospodarczą, zarówno ze względu na niemal dwukrotnie wyższą wartość żywca trzody w stosunku do żywca bydlęcego, jak i ze względu na stosunkowo wyższe predyspozycje produkcyjne.

Sprawa obsady inwentarzowej zyskuje należyte oświetlenie w zestawieniu z produkcją.

2. Produkcja hodowlana i produkcja „żywca".

Zestawienie produkcji hodowlanej podane poniżej obejmuje wszystkie gatunki zwierząt naszego zakresu badań. Wyniki obliczeń oparte są na materiałach z badań kalkulacyjnych gospodarki paszowej, gdzie podajemy bliższą metodę.

Do produkcji zaliczyliśmy także wartość pracy końskiej, która ma charakter wewnętrzny, stąd sama wartość produkcji jest ujęta w znaczeniu pełnym, a więc obejmuje nie tylko właściwy dochód sprzedażny, ale także świadczenia dla gospodarstwa za wyjątkiem obornika, który nie wchodził w rachubę.

D o c h ó d h o d o w l a n y[1]) b y d ł a wykazuje daleko większe pole rozbieżności, niż obsada. Przeciętnie na gospodarstwo 10 hektarowe wypada z żywca 243 zł, z mleka 773 zł, czyli razem przeszło 1000 zł; w krańcowych wypadkach na Śląsku przy wysokiej intensywności i dobrym zbycie mleka sięga 3,5 tys. zł, a w wypadkach najgorszych w dzielnicy wschodniej 150 zł, czyli 20-krotnie mniej. Różnice w obsadzie sięgały zaledwie połowy tych rozbieżności. Świadczy to, że różnice w warunkach zbytu, a przede wszystkim umiejętności gospodarki bywają nie mniej decydujące, niż najbardziej krańcowe różnice wydajności gleby, która się uwydatnia w obsadzie.

[1]) Czyli wartość produkcji hodowlanej, która z punktu widzenia wyników całości gospodarstwa stanowi t. zw. „przychód surowy".

Wartość produkcji hodowlanej w zł.

L. p. i nazwisko gospodarza	Obszar gosp. ha	Na gospodarstwo badane					Na gospodarstwo średnie 10 ha				
		konie	krowy	jałownik	trzoda	Razem	konie	krowy	jałownik	trzoda	Razem
1 J. M.	24.3	1717	4878	833	1707	9135	702	2007	343	702	3759
2 Fr. K.	6.6	285	939	205	322	1751	432	1423	310	488	2653
3 A. M.	3.2	—	1064	70	250	1384	—	3325	219	781	4325
4 J. D.	4.7	274	915	30	573	1792	583	1946	64	1219	3812
5 J. W.	8.5	468	840	440	448	2196	550	989	518	527	2584
6 St. G.	13.7	599	784	110	805	2298	437	572	80	587	1676
7 Fr. F.	4.3	291	632	95	210	1228	677	1469	222	488	2856
8 L. B.	9.1	609	785	130	187	1711	669	862	143	206	1880
9 J. W.	24.1	1765	2524	205	317	4811	732	1048	86	132	1998
10 M. S.	5.2	318	547	139	355	1359	612	1053	267	683	2615
11 J. B.	19.2	1310	694	272	372	2648	681	362	142	194	1379
12 C. P.	9.9	912	697	30	772	2411	921	704	30	772	2427
13 P. K.	7.0	—	785	333	402	1520	—	1122	476	574	2172
14 J. M.	9.9	274	498	80	200	1052	277	503	81	202	1063
15 Z. B.	11.9	205	353	110	443	1411	424	298	92	372	1183
16 A. G.	8.2	325	513	100	879	1817	396	626	122	1072	2216
17 Wł. W.	16.9	576	1116	275	400	2367	340	661	163	237	1401
18 A. Z.	15.9	1092	732	405	328	2557	686	450	255	207	1608
19 B. N.	21.8	2159	2442	432	759	5792	990	1120	198	348	2656
20 M. M.	18.0	953	843	370	806	2972	529	468	206	449	1652
21 J. D.	16.2	504	1147	220	1200	3071	312	708	136	740	1896
22 Fr. W.	13.8	593	759	185	670	2197	430	542	134	486	1592
23 W. R.	26.0	2046	1551	195	1058	4850	787	596	75	407	1865
24 St. D.	42.8	1900	806	73	485	3264	444	188	17	113	762
25 Wł. J.	5.0	275	367	60	628	1330	550	734	120	1256	2660
26 Br. Sz.	10.5	213	353	125	312	1003	203	338	119	297	957
27 Fr. W.	4.2	—	373	70	458	941	—	886	167	1187	2240
28 St. G.	20.2	502	652	90	736	1980	249	322	46	363	980
29 M. N.	8.2	—	257	94	452	803	—	314	115	550	979
30 T. K.	8.7	180	993	164	682	2019	207	1141	189	783	2320
31 A. Sz.	6.2	129	329	90	502	1050	208	531	146	809	1694
32 P. W.	7.5	438	767	8	354	1567	584	1023	10	472	2089
33 St. W.	12.9	164	237	148	227	776	126	185	115	176	602
34 St. M.	12.9	339	197	15	453	1004	263	152	12	351	778
35 P. R.	9.0	181	218	42	380	821	200	242	47	423	912
36 I. D.	8.2	204	211	80	476	971	249	257	98	580	1184
37 I. B.	9.4	117	221	80	62	480	124	235	86	66	511
38 W. K.	15.0	514	941	125	663	2243	343	628	83	442	1496
39 M. Sz.	4.5	120	202	55	120	497	267	449	122	266	1104
Średnia na gosp.	**12.3**	**586**	**849**	**169**	**516**	**2120**	**420**	**781**	**150**	**511**	**1862**

W mniejszej skali wykazują to także porównania sąsiednich gospodarstw w tej samej dzielnicy.

Podobne zjawisko zachodzi w innych działach inwentarza, co obrazuje następujące zestawienie w przeliczeniu na 10 ha:

Konie	od 124 zł	do	920 zł	średnio	420
Krowy	„ 152 „	„	3325 „	„	781
Jałownik	„ 10 „	„	518 „	„	150
Trzoda chlewna	„ 66 „	„	1256 „	„	511
Ogółem z całego inwent.	od 511 zł	do	4325 zł	średnio	1862

Porównanie.

	Rozpięcie obsady. sztuk pogłowia:	*Rozpięcie produkcji.* wartości zł:
Konie	3½ krotne	7½ krotne
Jałownik	9½ „	22 „
Krowy	12 „	50 „
Trzoda chlewna	10 „	19 „
Ogółem sztuk przelicz.	5 krotne	8½ krotne

Jak widzimy, zmienność produkcji wypada naogół przeszło 2 razy wyższa, niż obsady.

Ten fakt ma swą znamienną wymowę. Świadczy o tym, że obsada wagowa nie wiele przesądza o wysokości produkcji. Niewątpliwie gospodarczo sztuka nie równa bywa sztuce tej samej wagi, bo każda ma inne predyspozycje produkcyjne zależnie od zdrowia, rasy, kondycji i pod tym względem panuje duża rozmaitość.

Ale oprócz tej okoliczności drugie niewspółmiernie większe źródło zmienności wyniku produkcji polega na różnicach w poziomie odżywiania i pielęgnacji bydła. Jest jeszcze niestety wiele zacofanych gospodarstw, które znalazły się także i w naszej próbie; traktują one zwierzęta jako składnik majątku osobistego i jako pewną rezerwę na ważną potrzebę, chowają go w nadmiarze w stosunku do paszy w stanie zabiedzonym i żywią tylko tyle, aby żył, nie wykorzystując nawet tych możliwości, jakie dana sztuka jest w stanie dać. Wynikiem tego jest niewspółmiernie mała produkcyjność tego rodzaju zacofanych gospodarstw w stosunku do gospodarstw postępowych. Stan ten potęguje jeszcze bardziej rozpięcie cen artykułów hodowlanych.

W rezultacie, porównując oba zestawienia, możemy łatwo zauważyć niemałe dysproporcje. Np. porównywując gospodarstwo nr. 6 Fr. F., położone w Małopolsce, z gospodarstwem nr. 39 M. Sz., położo-

nym na kresach, widzimy, że przy jednakowym obszarze i jednakowej obsadzie wagowej dochód hodowlany różni się w ten sposób, że u pierwszego wynosi 2856 zł a u drugiego tylko 1104 zł. Mamy również wypadki, że wyższa produkcyjność inwentarza wyrównywa różnicę w obsadzie.

W dochodzie trzody panują naogół mniejsze rozbieżności, daleko mniej wykraczające poza rozbieżności w obsadzie, aniżeli u bydła. Trafiało się i tu swego rodzaju curiosum, gdy jeden z gospodarzy kresowych chowa prymitywne chorowite wyrodki i siłą bezwładu uparł się je trzymać, licho przy tym żywiąc, osiągając tylko 50 kg rocznego przyrostu na 100 kg wagi bytowej. Tego rodzaju wypadki są wprawdzie coraz rzadsze, bo uszlachetnione pogłowie przez krzyżówki zapewnia lepsze powodzenie, ale nad postępem ciążą jednak stare tradycje. Średni dochód z żywca trzody wynosi 511 zł, co stanowi nie wiele więcej, niż połowę tego, co łączny dochód z bydła, ale dwa razy mniej, niż z bydlęcego żywca mięsnego.

Różnice w poziomie intensywności hodowli uwydatniają najlepiej *relacje produkcji do wagi bytowej* zestawione w tabeli na str. 22-ej. Należy przede wszystkim zauważyć, że sprawa ta wygląda zasadniczo korzystniej u trzody, aniżeli u bydła. Gdy przy wychowie jałownika roczna produkcja na 100 kg. wagi bytowej wynosi 100 kg. żywca, to w trzodzie chlewnej 203 kg, czyli 2 razy więcej. Ma to swe uzasadnienie wypływające z natury i wrodzonej predyspozycji świni w stosunku do przeżuwaczy, a zatem i rodzaju zadawanej paszy.

Jeszcze większe różnice zachodzą, gdy porównamy wartość produkcji, bo trzoda chlewna daje wyższy wydatek ubojowy, mięso posiada mniej kości, jest bardziej pożywne a zatem i droższe. Gdy wartość produkcji jałownika wynosi na 100 kg wagi bytowej 50 zł, a prawie tyle samo wydajność krów licząc mleko z cielętami, to dla trzody chlewnej wynosi 173 zł, czyli 3½ razy więcej .

Zjawisko to jest powszechne, to też inną szalą należy mierzyć relację intensywności bydła, a inną trzody. Jest to o tyle ważne, że intensywność hodowli trzody nie zawsze idzie w parze z intensywnością hodowli bydła. Porównanie relacji daje nam szeroką skalę spółczynników intensywności trzody w stosunku do bydła.

Grupując w klasy, otrzymujemy następujące zestawienie:

Współczynniki intensywności trzody do bydła.

1½	przypada	w	5	gospodarstwach
2	„	„	6	„
3	„	„	12	„
4	„	„	8	„
5	„	„	8	„

Wydajność produkcji hodowlanej na 100 kg. wagi bytowej.

L. p.	i nazwisko gospodarza	Trzoda chlewna		Jałownik		Krowy		
						Cielęta i przyrost	Mleko	Razem
		wartość zł	ilość kg	wartość zł	ilość kg	wartość w złotych		
1	J. M.	178	201	42	49	5	95	100
2	Fr. K.	201	222	54	132	5	39	44
3	A. M.	313	390	83	167	1	90	91
4	J. D.	212	230	131	263	16	36	52
5	J. W.	148	178	119	123	20	58	78
6	St. G.	319	338	26	65	10	42	52
7	Fr. F.	320	310	50	95	10	41	51
8	L. B.	110	125	35	95	7	44	51
9	J. W.	226	264	75	108	5	90	95
10	M. S.	137	210	87	128	10	64	74
11	J. B.	128	151	53	122	3	38	41
12	C. P.	140	162	12	39	4	62	66
13	P. K.	155	133	85	127	3	58	61
14	J. M.	200	298	44	83	3	40	43
15	Z. B.	148	177	29	63	8	36	44
16	A. G.	222	257	38	119	4	45	49
17	Wł. W.	154	118	71	176	3	49	52
18	A. Z.	157	208	33	88	5	24	29
19	B. N.	152	160	51	11	1	38	39
20	M. M.	179	228	44	55	5	35	40
21	J. D.	221	216	73	107	4	39	43
22	Fr. W.	191	200	—	—	10	83	93
23	W. R.	190	223	41	105	1	35	36
24	St. D.	88	107	21	56	1	21	22
25	Wł. J.	209	195	40	73	4	40	44
26	Br. Sz.	181	203	48	111	7	20	27
27	Fr. W.	153	199	35	90	9	30	39
28	St. G.	86	251	18	55	2	30	32
29	M. N.	197	233	72	170	6	21	27
30	T. K.	207	219	36	87	11	40	51
31	A. Sz.	251	259	42	50	1	36	37
32	P. W.	161	202	75	250	9	53	62
33	St. W.	143	205	39	132	4	17	21
34	St. M.	151	185	38	100	9	43	52
35	P. R.	152	194	26	71	3	15	18
36	I. D.	99	128	35	70	—	26	26
37	I. B.	36	75	41	122	2	22	24
38	W. K.	108	150	33	68	1	58	59
39	M. Sz.	60	123	34	69	2	21	23
Średnia na gospodarstwo		**173**	**203**	**50**	**100**	**5,5**	**42,9**	**43,4**

Okazuje się, że ta sprawa jest kwestią lokalną a nawet indywidualną a także do pewnego stopnia przypadkową, stosunkowo mało zależną od dzielnicy. Dopasowanie właściwego spółczynnika przy przeliczeniu pogłowia trzody do wspólnego mianownika z bydłem na płaszczyźnie produkcyjności jest sprawą rozpoznania systemu gospodarki. Nie mniej jednak, normy przeciętne mogą mieć zastosowanie przy ujęciu statystycznym. Dla okolic o rozwiniętej hodowli mlecznej norma przeliczeniowa wypada około 2, a dla pozostałych około 3 do 5, zależnie od systemu gospodarki.

Produkcja żywca jest prawie najbardziej uniwersalną kategorią dochodu każdego niemal gatunku inwentarza, nie mniej jednak z natury rzeczy zachodzą znaczne różnice co do stopnia zaangażowania w tym względzie różnych gatunków inwentarza.

O ile produkcja żywca dla trzody chlewnej jest zasadniczo wyłączną treścią jej hodowli, to dla dalszych kategoryj inwentarza odgrywa rolę mniej więcej uboczną, za wyjątkiem wychowu mięsnego młodzieży.

W naszej zbiorowości charakter uboczny żywca w dochodzie bydła uwydatnia się w ten sposób, że $^{3}/_{4}$ dochodu pochodzi z mleka, a tylko $^{1}/_{4}$ z przyrostu żywca. Dla gospodarstw utrzymujących tylko wyłącznie krowy jedyną pozycją produkcji żywca są cielęta, które w każdym razie nie stanowią więcej jak 10%, a więc dochód z mleka wynosi 90%. W miarę jak wzrasta obsada jałownika, rośnie też udział dochodów z żywca; w naszej zbiorowości mamy krańcowe wypadki, gdy wyrównuje się on z dochodem mleka. Z ogólnego dochodu mięsnego $^{1}/_{4}$ przypada na cielęta, a $^{3}/_{4}$ na żywiec dorosły krowy i jałownika. Stosunek ten przesuwa się w parze ze zmianami stosunku obsady krów i jałownika.

Obliczenie całorocznego dochodu z żywca jest wynikiem zbilansowania obrotów, co bliżej wyjaśnimy w następnym rozdziale.

Schematyczne zestawienie produkcji żywca na 10 ha wygląda następująco.

	Wartość w zł		*Ilość żywca w kg*	
		średnia		średnia
Trzoda chlewna	od 65 do 1219	507	od 136 do 1321	550
Jałownik	„ 12 „ 517	171	„ 31 „ 758	330
Cielęta	„ 8 „ 251	65	„ 7 „ 512	160
Ogółem	od 194 do 1611	743	od 466 do 991	1040

Widzimy tu, podobnie jak poprzednio, że *rozpięcie produkcji* żywca poszczególnych działów hodowli jest rozleglejsze, aniżeli produkcji całości, która dolną granicą wykazuje wyżej a górną stosunkowo

Produkcja żywca (po odliczeniu upadków).

L. p.	i nazwisko gospodarza	Na gospodarstwo badane						Na gosp. średnie 10 ha					
		Wartość w zł.			Ilość w kg.			Wartość w zł.			Ilość w kg		
		świnie	jałownik	cielęta i przyrost	świnie	jałownik	cielęta i przyrost	świnie	jałownik	cielęta i przyrost	świnie	jałownik	cielęta i przyrost
1	J. M.	1707	833	246	1926	868	1200	702	342	101	793	357	494
2	Fr. K.	322	205	83	356	500	200	488	311	126	539	758	75
3	A. M.	250	100	—	313	200	—	781	312	47	978	625	—
4	J. D.	573	105	79	621	210	160	1219	224	168	1321	447	340
5	J. W.	448	440	156	534	455	240	527	517	184	628	535	282
6	St. G.	805	110	119	860	280	250	588	80	94	628	204	184
7	Fr. F.	210	95	108	203	180	220	488	202	251	472	419	512
8	L. B.	187	130	82	212	350	85	205	142	90	233	385	93
9	J. W.	317	205	123	370	280	295	132	85	51	152	116	122
10	M. S.	355	139	60	547	205	115	683	267	115	1050	394	221
11	J. B.	372	272	38	426	620	110	194	142	20	222	323	57
12	C. P.	772	30	33	890	100	80	772	30	33	899	101	81
13	P. K.	402	333	30	376	495	69	574	475	43	494	707	99
14	J. M.	200	80	26	298	150	90	202	80	26	301	153	91
15	Z. B.	443	110	39	532	240	130	372	92	33	447	202	109
16	A. G.	879	100	35	1008	309	90	1070	121	43	1253	377	110
17	Wł. W.	400	275	45	307	685	120	237	162	27	182	405	71
18	A. Z.	328	405	75	489	1070	200	206	256	47	308	673	126
19	B. N.	759	542	40	843	1220	80	348	248	18	387	560	37
20	M. M.	806	370	52	1028	460	110	449	205	29	571	256	61
21	J. D.	1200	220	89	1187	320	310	741	135	55	748	198	191
22	Fr. W.	670	185	78	180	420	700	486	134	57	507	304	507
23	W. R.	1058	175	52	1319	450	125	407	67	20	507	173	48
24	St. D.	485	195	33	588	530	30	113	237	8	137	124	7
25	Wł. J.	628	60	26	584	110	80	1256	120	52	168	220	160
26	Br. Sz.	362	125	76	407	290	180	345	119	72	388	276	171
27	Fr. W.	458	70	68	596	180	140	890	166	162	419	429	333
28	St. G.	736	90	35	1055	270	50	363	44	17	522	134	25
29	M. N.	452	239	41	535	560	210	552	291	50	652	683	256
30	T. K.	682	164	177	724	400	490	783	188	203	832	460	563
31	A. Sz.	502	105	5	518	125	50	809	169	8	835	202	81
32	P. W.	354	65	113	445	100	245	472	87	151	593	133	327
33	St. W.	227	148	30	351	500	95	176	114	23	272	388	74
34	St. M.	453	15	30	556	40	60	351	12	23	431	31	47
35	P R.	380	72	21	486	200	70	423	80	23	540	222	78
36	I. D.	478	80	—	616	160	—	581	97	—	751	195	—
37	I. B.	62	95	13	128	280	30	65	115	14	136	298	32
38	W. K.	663	125	16	892	260	120	442	83	11	595	173	80
39	M. Sz.	120	55	14	246	110	40	266	122	31	546	244	89
Średnia na gospodarstwo		**523**	**180**	**61**	**603**	**359**	**176**	**507**	**171**	**65**	**550**	**330**	**160**

niżej, aniżeli wynikałoby z podsumowania krańcowych wyników działowych, ma to jednak swe uzasadnienie w tym, że słaby rozwój jednej z gałęzi hodowlanych bywa do pewnego stopnia skompensowany silniejszym rozwojem innej. Średnie ustosunkowanie produkcji żywca trzody do żywca bydlęcego wagowo jest prawie w równowadze, sprowadza się tylko do różnicy ze strony cen, gdyż żywiec trzody jest przeszło dwa razy więcej cenny, niż bydła.

3. Pojęcie i konstrukcja bilansu.

Mówiąc o obrotach ma się często na myśli obroty w znaczeniu handlowym. W procesie tym, zwanym także wymianą, uczestniczą dwie strony, kupujący i sprzedający, a istotą jego jest przejście produktu względnie tytułu własności z jednej osoby na drugą. Przez to przejście nie następuje w przedmiocie wymiany żadna zmiana fizycznych własności, nie mniej jednak — i w tym leży sens wymiany — z reguły przez to przejście wymienianych przedmiotów do rąk nabywcy jako bardziej potrzebujących i wyżej je ceniących, zwiększa się ich wartość. Zestawienie kupna i sprzedaży, czyli tranzakcyj handlowych wykazuje, bądź nadwyżkę sprzedaży nad kupnem, bądź naodwrót. Różnica ta wstawiona po stronie przeciwnej, równoważy ją ze stroną nadwyżkową, przy czym ten stan równowagi nazywamy bilansem.

W zakresie zwierząt gospodarskich rolnik bywa z reguły sprzedawcą, ale do pewnego stopnia także i kupującym. Zależnie od tego zmienia się struktura bilansu, a szczególnie wysokość i charakter salda. Gdy jest nadwyżka sprzedaży, mówimy o saldzie, względnie bilansie dodatnim, gdy naodwrót, bilans określamy jako ujemny. Na tym jednak sprawa nie wyczerpuje się, bo rolnik nie jest kupcem, ale producentem i zarazem do pewnego stopnia spożywcą. U podstaw obrotów handlowych leżą wewnętrzne obroty gospodarskie, z jednej strony przychód z produkcji, a z drugiej strony rozchody wewnętrznego przeznaczenia na spożycie, darowizny, upadek. Poza tym przy ujęciu rachunku dla klas wieku, wchodzi w grę przeklasowanie sztuk przychodzących, względnie odchodzących od danej klasy, względnie ze stanu jednego stada do stanu drugiego. Obroty wewnętrzne odbywają się wewnątrz gospodarstwa i nie wychodzą poza jego obręb. Podobnie jak mówimy o bilansie tranzakcji, tak też obroty wewnętrzne mogą być zestawione w bilans. Ich saldo jest z reguły dodatnie i na tym właśnie opiera się sprzedaż.

Pełne wyprowadzenie obrotów wewnętrznych nastręcza jednak w dziale inwentarza daleko większe trudności, niż np. w ziemiopłodach. Osobliwością inwentarza żywego jest jego wszechstronna rola,

polegająca na tym, że — będąc składnikiem majątkowym i podstawą różnych użytków hodowlanych, jak siła, mleko, wełna itp. — jest równolegle z tym sam w sobie, jako żywiec mięsny, składnikiem dochodu produkcyjnego i to stałe przeobrażenie roli żywca stanowi główny sens gospodarki. Stąd też między faktycznym pobraniem a przyrostem mogą zachodzić znaczne rozbieżności. Nadmierna sprzedaż może się odbywać kosztem zmniejszenia stanu, a naodwrót zbyt niska może mieć za podstawę zwiększenie stanu inwenturowego. Z drugiej strony faktyczny przyrost na sztuce inwentarza wchodzi do obrotu dopiero z chwilą zużytkowania sztuki, a do tego czasu jest elementem nieodłącznym, podobnie np. jak przyrost lasu. Rachunek obrotów nie jest więc w stanie wykazać produkcji. To też nieodzownym jest uzupełnienie go rachunkiem inwenturowym. W tym celu prowadzi się kontrolę stanu inwentarza na początku i końcu roku.

Saldo bilansu majątkowego, czyli t. zw. różnica inwenturowa może być dodatnia lub ujemna. W pierwszym wypadku stan końcowy przewyższa stan początkowy. Mamy więc w tej pozycji część produkcji w postaci nadliczbowych sztuk lub też w formie przyrostu jeszcze nieodłączonego. W drugim wypadku różnica ujemna świadczy, że część obrotów pochodzi nie z produkcji, ale z uszczerbku posiadanego stanu.

Chcąc więc uzyskać bilans produkcji żywca należy, tak jak to się dzieje w rachunkowości, bilans obrotów wziętych łącznie, zewnętrznych i wewnętrznych, skojarzyć z bilansem inwenturowym stanu majątkowego. To samo uzyskamy, wprowadzając jeden z bilansów w formie salda; nadaje się do tego oczywiście raczej bilans majątkowy, jako odgrywający rolę podrzędną. Bilans produkcji żywca będzie więc bilansem pełnych obrotów, obciążonym różnicami inwenturowymi.

Przykład wyprowadzenia bilansu produkcji trzody chlewnej.

Założenie:	Wartość stanu pogłowia trzody na początku roku	800 zł
	„ „ „ „ „ końcu „	1200 „
	Rozchodowano na zbyt w ciągu roku	2500 „
	Przychodowano z nabycia	200 „

Bilans stanu majątkowego.

Stan na końcu roku	1200	Stan na początku roku	800
		Saldo (różnica inwent.)	400
Razem	1200	Razem	1200

Bilans obrotów.

Przychody w ciągu roku	200	Rozchody w ciągu roku	2500
Saldo obrotów	2300		
Razem	2500	Razem	2500

Bilans zamknięcia.

Stan na końcu roku	1200	Stan na początku roku	800
Rozchody w ciągu roku	2500	Przychody w ciągu roku	200
		Saldo (różnica inwent.)	400
		Saldo obrotów	2300
Razem	3700	Razem	3700

Bilans produkcji.

Rozchody w ciągu roku	2500	Przychody w ciągu roku	200
Saldo inwent.	400	Produkcja	2700
Razem	2900	Razem	2900

Wynik bilansu wykazuje wartość produkcji 2700 zł. W/g założenia, stan końcowy pogłowia był wyższy od początkowego, czyli pozostała nadwyżka do dyspozycji nowego roku gospodarczego. Naodwrót, gdyby stan końcowy byłby niższy, oznaczałoby to, że rozchód na zbyt czerpany był także ze stanu majątkowego i ta pozycja będzie potrącalna od rozchodu zbytu.

To podejście od strony rozchodów jest różne od podejścia przy zestawianiu obrotów ziemiopłodów, ale też i różnica w naturze obrotów żywca jest zasadniczo różna. O ile ziemiopłody mają charakter odłączny i zbiór z reguły jednorazowy, z którego później się rozchoduje, to żywiec hodowlany pobiera się ze stada od czasu do czasu w ciągu całego roku, przy czym odłączne są tylko całe sztuki po dojściu do dojrzałości gospodarczej, a sam przyrost jest nieodłącznym.

Stąd też, gdy w bilansie ziemiopłodów zaczynamy od produkcji, a zatem od strony przychodowej i następnie przystępujemy do rozchodów, to w bilansie żywca nie możemy zacząć od produkcji, bo to jest pozycja wynikowa, składająca się z salda obrotów powiększonego o dodatnią nadwyżkę inwenturową, a więc niedobór zbytu, względnie pomniejszonego o ujemną nadwyżkę inwenturową, czyli przebór

w zbycie. O ile w poprzednim wypadku postępujemy w/g zasady rachunkowości pojedyńczej kupieckiej, to w drugim w/g zasady rachunkowości fabrycznej.

II. BILANS TRZODY CHLEWNEJ.

1. Strona rozchodowa bilansu.

Na stronę rozchodową składają się właściwe pozycje rozchodowe: sprzedaż, spożycie, upadek a ponadto w niektórych gospodarstwach pozycja różnicy inwenturowej, wykazująca zaistnienie nadwyżki końcowego stanu pogłowia nad stanem początkowym. Suma tych pozycyj ma swoją równowartość po stronie przychodu, szczególnie w produkcji i stąd też pochodzą rozpiętości w ukształtowaniu się sumy, które jednak są łagodniejsze, niż w produkcji, ze względu na wpływ pozycji ubocznych.

Zestawienie strony rozchodowej dla badanej zbiorowości.

Suma obrotów w zł na gosp. 10 ha	od 138 zł	do 1402 zł	średnio 514 zł
Składniki w % obrotu:			100 %
Sprzedaż tuczników	„ 2 %	„ 100 %	„ 54 %
Sprzedaż prosiąt		„ 71 %	„ 8 %
Różnice inwenturowe		„ 60 %	„ 16 %
Spożycie		„ 100 %	„ 19 %
Upadek		„ 29 %	„ 3 %

Najważniejszą pozycją jest sprzedaż, mając zdecydowaną przewagę nad pozostałymi nawet łącznie z różnicą inwenturową, która jednak właściwie jest pozycją niewykorzystanych możliwości zbytu, a zatem w pewnym stopniu może być do zbytu zaliczoną i w tym wypadku zbyt wynosiłby 70 % obrotu. Pozostałą resztę, po potrąceniu upadków, stanowi rozchód na spożycie.

Gospodarstw wyłącznie sprzedających (powyżej 80% obrotu)	jest	10
„ „ spożywających („ „ „)	„	1
„ o wybitnym znaczeniu zapasów	„	5
„ z poważniejszym upadkiem	„	5
„ mniej więcej zrównoważonych	„	18

Najwięcej, jak widać, jest gospodarstw zrównoważonych, przy czym zazwyczaj przeważa sprzedaż, ale trafiają się także wypadki, gdy zaopatrzenie przewyższa sprzedaż, która przy zbiegu innych pozycyj przybiera charakter pozycji podrzędnej.

Najsilniejszy udział spożycia a najsłabszy zbytu uwydatnia się w gospodarstwach w dzielnicy wschodniej. Gdy gospodarstwa dzielnicy południowej i zachodniej przeznaczają na spożycie średnio oko-

ło 11 do 13%, to w dzielnicy wschodniej na ogół 2 krotnie więcej. W stosunku do sprzedaży ubój domowy wynosił w gospodarstwach wschodnich 40% a w pozostałych 15%, średnio około 25%. Pozostaje to w związku z tym, że drobni rolnicy dzielnicy zachodniej, a szczególnie Małopolski skłonni są sprzedawać niemal wszystkie tuczniki, czerpiąc stąd często jedyne źródło dochodu pieniężnego a potrzeby swego spożycia w zakresie białka zaopatrywać nabiałem, drobiem, oraz dokupnem mięsa, szczególnie wędlin i omasty. Te gospodarstwa są wybitnie nastawione na sprzedaż, stąd też w tych warunkach, przy dużym zagęszczeniu produkcji, są szczególne warunki do rozwoju przemysłu mięsnego. Natomiast, zarówno zbyt żywca, jak i zaopatrzenie wsi kresowej w wyroby masarskie, są znacznie gorzej zorganizowane, niż w innych dzielnicach kraju, chociaż w ostatnich latach pod tym względem zachodzi znaczny postęp.

Rozchody wagowe układają się następująco:

Ogółem suma obrotu na 10 ha od 166 kg do 1776 kg średnio 595 kg

Obroty w kg na 1 q śr. stanu bytowego:

Sprzedaż	od 8 kg	do 338 kg	średnio 154 kg
Różnice inwenturowe	„ 19 „	„ 218 „	„ 39 „
Łącznie	od 27 kg	do 386 kg	średnio 193 kg
Spożycie	od 15 kg	do 170 kg	średnio 39 kg
Upadek	„ 2 „	„ 45 „	„ 6 „
Ogółem obroty	od 107 kg	do 386 kg	średnio 237 kg

2. Strona przychodowa bilansu.

Na stronę przychodową bilansu składają się: produkcja, kupno i różnice inwenturowe, świadczące o zmniejszeniu stanu pogłowia przez upłynnienie go do przychodów. *Źródła* przychodu wykazują następujące ustosunkowanie:

Produkcja	od 48 do 100%	obrotów	średnia 85%
Kupno	„ 37%	„	„ 10%
Różnice inwenturowe	„ 45%	„	„ 5%
Razem			100%

Główną pozycją jest naturalnie sama produkcja, która, jak widać z zestawienia, wynosi średnio 85% ogólnej sumy przychodów. Z pozostałych 15%, 10% przypada na nabycie, a 5% na różnice inwenturowe. Wiele gospodarstw badanej zbiorowości obywa się bez dokupna, prowadząc opas na własnym materiale zarodowym, jednak większość gospodarstw posługuje się dokupnem. Najsilniejszy udział dokupna, sięgający przeszło połowy produkcji, zachodzi w gospodarstwach produkujących podrostki na opas. Pozostałe gospodarstwa dokupują głównie prosięta, a zatem ich pozycja dokupna jest mniejsza. Pozycja przychodowa różnic inwenturowych uwydatnia się tylko w kilku gospodarstwach, które w badanym roku zmniejszyły stan pogłowia, przy czym odgrywało rolę nie tyle pogorszenie się opłacalności, ale okoliczności natury organizacyjnej. W szczególności nie sprzyjają ciągłości produkcji choroby trzody, wahania plonów paszy a także małość gospodarstwa i długi okres opasu. Między grupami dzielnicowymi nie uwidaczniają się żadne specjalne różnice, ale też i zbiorowość próbna, jako zbyt mała, nie jest w tym wypadku miarodajna.

Przychody wagowe na 1 q wagi bytowej:

Produkcja	od 77 kg do 342 kg	średnio 202 kg
Różnice inwenturowe	„ 81 „	„ 10 „
Kupno	„ 175 „	„ 25 „
Ogółem	od 214 kg do 786 kg	średnio 237 kg

3. Zestawienie bilansu.

Bilans obrotów rozwiązujemy zasadniczo na produkcję. Jej waga i ukształtowanie w naszej zbiorowości zostały już poprzednio rozważone. Zaznaczyć jednak jeszcze należy, że produkcja w naszym bilansie jest pozycją surową w znaczeniu technicznym. W szczególności należałoby ją oczyścić od upadków, które stanowią osobną pozycję.

Niezależnie od tego, należy się liczyć z tym, że produkcja, jako kategoria rachunkowa, ma charakter złożony, a mianowicie składa się z jednej strony z salda obrotów, z drugiej strony z salda rachunku inwenturowego. Obie te składowe mają swą wymowę, a dadzą się stosunkowo łatwo wyśledzić z zestawienia bez specjalnych obliczeń, to też zasługują na rozpatrzenie.

Jak to już podnosiliśmy, przebieg kształtowania się sprzedaży i kupna ma swe czynniki natury indywidualnej, graniczące z przypadkowością. O wysokości sprzedaży stanowi często ta okoliczność, jak dużo wynosi kupno, bo im więcej się dokupuje, tym bardziej

„ceteris paribus", przy tej samej produkcji, spożyciu itp. podnosi się możność sprzedaży i rozszerza się obrót. Sprzedaż z potrąceniem dokupna, czyli saldo transakcyj handlowych, stanowi wielkość o znacznie lepszej porównywalności, niż sprzedaż i kupno wzięte same w sobie.

Nieobojętną też dla sprawy *bilansu wymiany handlowej* jest także zaistnienie różnic inwenturowych, gdyż te są albo niezrealizowaną sprzedażą, albo też w odwrotnym wypadku nadmierną sprzedażą, wypływającą z upłynnienia stanu majątkowego inwentarza. Kojarząc w ten sposób bilans handlowy z bilansem stanu majątkowego uzyskujemy bilans produkcji na zbyt, którego saldo łącznie z saldem spożycia tworzy razem produkcję oczyszczoną od upadków.

Bilans handlowy w naszym wypadku obejmuje po stronie sprzedaży 62% obrotu, po stronie kupna 10% obrotu, a zatem nadwyżka sprzedaży wynosi 52%. Tego rodzaju ujęcie daje dla niektórych gospodarstw znaczną korekturę obrazu, ułożonego na podstawie rachunku jednostronnego.

Bilans „produkcji na zbyt" uzyskamy wstawiając do bilansu handlowego różnice inwenturowe, w naszym wypadku po stronie sprzedaży 16%, po stronie kupna 5%, w rezultacie nadwyżka zbytu wyniesie 63% obrotu. Wpływ obu tych składowych zależy od ich wagi. Gdy obroty są duże i szybkie, a stan majątkowy ustalony regularną gospodarką, tak jak to jest np. w obrocie ziemiopłodów, wówczas różnice inwenturowe nie odgrywają dużej roli. Ale w dziedzinie chowu trzody, przy ogromnie płynnym stanie i przerwach w chowie, które zdarzają się szczególnie u drobnych gospodarstw, saldo stanu inwenturowego odgrywa szczególną rolę i stanowi o charakterze bilansu.

Na 39 gospodarstw 5 posiadało bilans zrównoważony, 12 ujemny, a 22 dodatni. Oprócz różnic natury przypadkowej, spotykamy różnice, stanowiące o planowych posunięciach w rozmiarach hodowli. Wchodzą przy tym w grę różne motywy, wybuch względnie wygaśnięcie zarazy, stan zapasów, sytuacja finansowa, przewidywania koniunkturalne, co wszystko stanowi o pewnej płynności stanu gospodarki hodowlanej.

W ogólnym przecięciu dla całej zbiorowości suma różnic dodatnich przekroczyła ujemne. Bilans wypada dodatni z nadwyżką 11% obrotu, a po odliczeniu 3% upadków — 8%. Zwiększenie to w danym roku nie było wyrazem rozbudowy hodowli, ale wypływało z tendencji wstrzymania się ze sprzedażą w oczekiwaniu lepszej koniunktury, wobec załamania się równowagi parytetu cen trzody w stosunku do zboża.

Na gospodarstwo w zł.

Bilans pieniężny —

L. p.	i nazwisko gospodarza	Rozchody zbytu — Sprzedaż tuczników	Sprzedaż prosiąt	Spożycie	Upadek	Różnice inwenturowe —	Przychody nabycia + Różnice inwenturowe +	Kupno tuczników	Kupno prosiąt	Produkcja	Obrót w zł. na gospodarstwo
1	J. M.	793	892	—	—	22	—	—	—	1707	1707
2	Fr. K.	216	—	150	—	—	—	—	44	322	366
3	A. M.	98	—	15	—	170	—	—	33	250	283
4	J. D.	372	120	—	—	80	—	—	—	572	572
5	J. W.	589	—	—	—	—	30	—	111	448	589
6	St. G.	380	310	150	120	—	35	—	—	925	960
7	Fr. F.	240	—	—	—	30	—	—	60	210	270
8	L. B.	121	32	—	—	115	—	—	81	187	268
9	J. W.	157	—	—	—	185	—	—	25	317	342
10	M. S.	472	—	94	—	—	175	—	36	355	566
11	J. B.	387	—	—	88	—	15	—	—	460	475
12	C. P.	817	117	—	—	10	—	122	50	772	944
13	P. K.	122	295	—	—	—	15	—	—	402	417
14	J. M.	60	—	144	—	48	—	—	52	200	252
15	Z. B.	8	111	155	—	235	—	—	66	443	509
16	A. G.	549	165	160	10	30	—	—	25	889	914
17	Wł. W.	685	35	—	—	—	283	—	37	400	720
18	A. Z.	138	—	60	145	168	—	—	39	472	511
19	B. N.	654	—	177	50	170	—	—	198	853	1051
20	M. M.	498	—	100	—	390	—	—	182	806	988
21	J. D.	666	100	244	35	190	—	—	—	1235	1235
22	Fr. W.	919	—	—	—	—	—	124	125	670	919
23	W. R.	881	45	143	80	—	11	—	—	1138	1149
24	St. D.	330	30	180	220	—	55	—	—	705	760
25	Wł. J.	475	—	—	—	196	—	—	44	627	671
26	Br. Sz.	112	—	—	—	296	—	—	46	362	408
27	Fr. W.	350	77	112	—	50	—	—	131	458	589
28	St. G.	575	31	80	—	50	—	—	—	736	736
29	M. N.	420	—	—	—	170	—	138	—	452	590
30	T. K.	368	—	200	—	175	—	—	61	682	743
31	A. Sz.	524	—	117	—	150	—	221	68	502	791
32	P. W.	183	—	91	—	139	—	—	59	354	413
33	St. W.	166	—	—	88	60	—	—	—	314	314
34	St. M.	329	50	104	—	—	30	—	—	453	483
35	P. R.	—	14	393	—	90	—	—	—	497	497
36	I. D.	290	—	225	—	—	39	—	—	476	515
37	I. B.	—	—	130	—	—	58	—	10	62	130
38	W. K.	256	84	420	10	—	120	—	—	650	770
39	M. Sz.	120	—	120	—	—	93	—	27	120	240
Średnia na gosp.		**367**	**64**	**97**	**22**	**82**	**24**	**15**	**41**	**552**	**632**
„ na 10 ha		**299**	**52**	**78**	**18**	**67**	**20**	**13**	**33**	**448**	**—**
„ na 100 kg.		**108**	**19**	**29**	**6**	**24**	**7**	**5**	**12**	**162**	**186**

— trzody chlewnej.

Struktura %-towa.

bilans. zł na 10 ha	Rozchody zbytu — w % obrotu = 100: Sprzedaż tuczników	Sprzedaż prosięta	Spożycie	Upadek	Różnice inwenturowe —	Przychody nabycia + w % obrotu = 100: Różnice inwenturowe +	Kupno tuczniki	Kupno prosięta	Produkcja	nazwisko gospodarza	L. p.
702	47	52	—	—	1	—	—	—	100	J. M.	1
555	59	—	41	—	—	—	—	12	88	Fr. K.	2
884	35	—	5	—	60	—	—	12	88	A. M.	3
1217	65	21	—	—	14	—	—	—	100	J. D.	4
693	100	—	—	—	—	5	—	19	76	J. W.	5
701	40	32	16	12	—	4	—	—	96	St. G.	6
628	89	—	—	—	11	—	—	22	78	Fr. F.	7
295	45	12	—	—	43	—	—	30	80	L. B.	8
142	46	—	—	—	54	—	—	7	93	J. W.	9
1088	84	—	16	—	—	31	—	6	63	M. S.	10
247	81	—	—	19	—	3	—	—	97	J. B.	11
954	87	12	—	—	1	—	13	5	82	C. P.	12
596	29	71	—	—	—	4	—	—	96	P. K.	13
255	23	—	58	—	19	—	—	21	79	J. M.	14
428	2	22	30	—	46	—	—	13	87	Z. B.	15
1115	60	18	18	1	3	—	—	3	97	A. G.	16
426	95	5	—	—	—	39	—	5	52	Wł. W.	17
321	27	—	12	28	33	—	—	8	92	A. Z.	18
482	62	—	17	5	16	—	—	18	82	B. N.	19
549	54	8	20	3	15	—	—	—	100	M. M.	20
762	100	—	—	—	—	—	13	14	73	J. D.	21
666	74	4	15	7	—	1	—	—	99	Fr. W.	22
442	43	5	23	29	—	7	—	—	93	W. R.	23
178	51	—	10	—	39	—	—	18	82	St. D.	24
1342	71	—	—	—	29	—	—	7	93	Wł. J.	25
389	27	—	—	—	73	—	—	24	76	Br. Sz.	26
1402	35	13	44	—	8	—	—	15	85	Fr. W.	27
364	78	4	11	—	7	—	—	—	100	St. G.	28
720	71	—	—	—	29	—	23	—	77	M. N.	29
854	49	—	27	—	24	—	—	8	92	T. K.	30
1276	66	—	15	—	19	—	28	9	63	A. Sz.	31
551	44	—	22	—	34	—	—	14	86	P. W.	32
243	53	—	—	28	19	—	—	—	100	St. W.	33
374	68	10	22	—	—	6	—	—	94	St. M.	34
552	—	—	76	—	24	—	—	—	100	P. R.	35
628	52	—	44	—	—	8	—	—	92	I. D.	36
138	—	—	100	—	—	45	—	7	48	I. B.	37
513	33	11	55	1	—	16	—	11	84	W. K.	38
533	—	—	50	—	—	39	—	—	50	M. Sz.	39
514	**54**	**8**	**19**	**3**	**16**	**5**	**2**	**8**	**85**	na 10 ha	

Na gospodarstwo w kg.

Bilans wagowy —

L. p.	i nazwisko gospodarza	Rozchody zbytu — sprzedaż	spożycie	ubytek	Różnice inwenturowe —	Przychody nabycia + Różnice inwenturowe +	kupno	produkcja	Obrót bilansowy na gosp.	na 10 ha
1	J. M.	1768	—	—	158	—	—	1926	1926	793
2	Fr. K.	250	150	—	—	-	44	356	400	606
3	A. M.	128	25	—	190	—	30	313	343	1072
4	J. D.	526	—	—	95	—	—	621	621	1321
5	J. W.	745	—	—	—	55	156	534	745	876
6	St. G.	780	180	120	—	100	—	980	1080	788
7	Fr. F.	220	—	—	31	—	48	203	251	584
8	L. B.	235	—	—	73	—	96	212	308	338
9	J. W.	200	—	—	200	—	30	370	400	166
10	M. S.	652	130	—	—	205	35	546	786	1512
11	J. B.	460	—	117	—	34	—	543	577	301
12	C. P.	1205	—	—	—	140	175	890	1205	1217
13	P. K.	376	—	—	—	30	—	346	376	537
14	J. M.	95	150	—	84	—	31	293	329	332
15	Z. B.	133	169	—	260	—	30	532	562	472
16	A. G.	785	200	10	50	—	17	1028	1045	1274
17	Wł. W.	477	—	—	—	110	60	307	477	282
18	A. Z.	170	70	135	284	—	35	624	659	414
19	B. N.	758	205	50	100	—	220	893	1113	511
20	M. M.	606	115	—	450	—	143	1028	1171	651
21	J. D.	578	334	25	275	—	—	1212	1212	748
22	Fr. W.	1044	—	—	—	—	344	700	1044	757
23	W. R.	1165	204	20	—	50	—	1339	1389	534
24	St. D.	426	212	270	—	50	—	858	908	212
25	Wł. J.	498	—	—	125	—	39	584	623	1246
26	Br. Sz.	145	—	—	350	—	88	407	495	471
27	Fr. W.	472	124	—	150	—	150	596	746	1776
28	St. G.	950	65	—	40	—	—	1055	1055	522
29	M. N.	555	—	—	140	—	160	535	695	848
30	T. K.	482	222	—	110	—	90	724	814	936
31	A. Sz.	583	145	—	140	—	350	518	868	1400
32	P. W.	143	165	—	164	—	27	445	472	629
33	St. W.	266	—	100	85	—	—	451	451	350
34	St. M.	497	139	—	—	80	—	556	636	493
35	P. R.	19	419	—	48	—	—	486	486	540
36	I. D.	371	315	—	—	70	—	616	686	837
37	I. B.	—	178	—	—	40	10	128	178	189
38	W. K.	502	520	8	—	130	—	900	1030	687
39	M. Sz.	240	180	—	—	147	27	246	420	933
Średnia na gosp.		**500**	**118**	**22**	**92**	**32**	**62**	**638**	**732**	—
„ na 10 ha		**406**	**96**	**18**	**75**	**26**	**50**	**519**	—	**595**
„ na 100 kg.		**147**	**35**	**6**	**27**	**9**	**18**	**188**	**215**	—

— trzody chlewnej.

W %-tach wagi bytowej.

Średnia waga bytowa w kg	Rozchody — sprzedaż	spożycie	upadek	Różnice intenturowe —	Przychody + Różnice intenturowe +	nabycie	produkcja	Udział sumy obrotów bilansowych w stanie bytow.	L. p. i nazwisko gospodarza	
960	184	—	—	16	—	—	200	400	J. M.	1
163	153	92	—	—	—	26	219	490	Fr. K.	2
87	147	28	—	218	—	34	359	786	A. M.	3
270	194	—	—	36	—	—	230	760	J. D.	4
300	246	—	—	—	18	50	178	492	J. W.	5
286	273	62	42	—	35	—	342	754	St. G.	6
65	338	—	—	48	—	74	312	772	Fr. F.	7
171	137	—	—	42	—	56	123	358	L. B.	8
143	139	—	—	139	—	20	258	556	J. W.	9
256	257	50	—	—	81	13	213	614	M. S.	10
362	127	—	32	—	9	—	150	318	J. B.	11
547	220	—	—	—	26	32	162	440	C. P.	12
260	144	—	—	—	11	—	133	288	P. K.	13
102	93	147	—	82	—	30	292	644	J. M.	14
297	45	56	—	88	—	10	179	738	Z. B.	15
400	196	50	2	13	—	4	257	522	A. G.	16
256	186	—	—	—	42	24	120	372	Wł. W.	17
302	56	23	44	94	—	12	205	434	A. Z.	18
561	135	36	9	18	—	39	159	396	B. N.	19
450	135	25	—	100	—	31	229	520	M. M.	20
555	104	60	4	50	—	—	218	436	J. D.	21
353	295	—	—	—	—	98	1 7	590	Fr. W.	22
602	195	33	3	—	9	—	222	462	W. R.	23
800	53	26	34	—	6	—	107	226	St. D.	24
300	166	—	—	42	—	13	195	416	Wł. J.	25
201	72	—	—	174	—	44	202	492	Br. Sz.	26
300	158	41	—	50	—	50	199	498	Fr. W.	27
417	228	15	—	9	—	—	252	504	St. G.	28
228	245	—	—	61	—	71	235	612	M. N.	29
325	148	68	—	33	—	27	222	498	T. K.	30
200	292	72	—	70	—	175	259	868	A. Sz.	31
217	66	76	—	75	—	12	205	434	P. W.	32
221	120	—	45	38	—	—	203	406	St. W.	33
301	165	46	—	—	27	—	184	422	St. M.	34
246	8	170	—	19	—	—	197	394	P. R.	35
775	17	66	—	—	14	—	129	286	I. D.	36
165	—	107	—	—	24	6	77	214	I. B.	37
600	83	87	1	—	21	—	150	342	W. K.	38
200	120	90	—	—	79	13	118	420	M. Sz.	39
332	**154**	**39**	**6**	**39**	**10**	**25**	**202**	**475**	**średnia na gosp.**	

Bilans pieniężny — jałownika.

Na gospodarstwo w zł.

L. p.	i nazwisko gospodarza	Rozchody zbytu — sprzedaż	Rozchody zbytu — przeklasowanie na krowy	Przychody nabycia + Różnice inwenturowe —	Przychody nabycia + Różnice inwenturowe +	Przychody nabycia + przeklasowanie z cieląt	Przychody nabycia + kupno	Przychody nabycia + produkcja	Obrót w na gospodarstwo
1	J. M.	—	770	98	—	35	—	833	868
2	Fr. K.	133	360	—	248	40	—	205	493
3	A. M.	—	—	100	—	—	—	100	100
4	J. D.	115	150	—	120	40	—	105	265
5	J. W.	585	—	60	—	80	125	440	645
6	St. G.	—	150	—	—	20	20	110	150
7	Fr. F.	—	180	—	65	20	—	95	180
8	L. B.	—	150	—	20	—	—	130	150
9	J. W.	—	—	235	—	30	—	205	235
10	M. S.	69	—	100	—	30	—	139	169
11	J. B.	232	140	—	70	30	—	272	372
12	C. P.	—	—	30	—	—	—	30	30
13	P. K.	473	—	—	96	30	14	333	473
14	J. M.	—	—	95	—	15	—	80	95
15	Z. B.	—	160	—	30	20	—	110	160
16	A. G.	—	—	100	—	—	—	100	100
17	Wł. W.	—	—	320	—	45	—	275	320
18	A. Z.	150	520	—	190	75	—	405	670
19	B. N.	309	360	—	100	27	—	542	669
20	M. M.	300	440	—	315	40	15	370	740
21	J. D.	—	180	55	—	15	—	220	235
22	Fr. W.	—	120	105	—	40	—	185	225
23	W. R.	205	—	—	10	20	—	175	205
24	St. D.	293	100	102	240	60	—	195	495
25	Wł. J.	—	170	—	110	—	—	60	170
26	Br. Sz.	75	—	50	—	—	—	125	125
27	Fr. W.	—	130	—	40	20	—	70	130
28	St. G.	—	130	—	40	—	—	90	130
29	M. N.	360	110	32	—	20	243	239	502
30	T. K.	—	280	—	60	25	31	164	280
31	A. Sz.	—	—	125	—	20	—	105	125
32	P. W.	—	—	95	65	—	—	30	95
33	St. W.	68	100	—	—	20	—	148	168
34	St. M.	—	—	45	—	30	—	15	45
35	P. R.	—	—	72	—	—	—	72	72
36	I. D.	—	100	—	20	—	—	80	100
37	I. B.	—	—	95	—	—	—	95	95
38	W. K.	—	—	140	—	15	—	125	140
39	M. Sz.	—	100	—	45	—	—	55	100
Średnia na gosp.		**86**	**126**	**53**	**43**	**22**	**12**	**183**	**265**
„ na 10 ha		**70**	**102**	**43**	**39**	**18**	**9**	**149**	
„ na 100 kg. wagi byt.		**22**	**32**	**14**	**12**	**6**	**3**	**47**	

Struktura %-owa.

bilans. zł na 10 ha	Rozchody zbytu — w % ach obrotu=100 — sprzedaż	Rozchody zbytu — przeklasowanie	Różnice inwenturowe i upadki —	Różnice inwenturowe i upadki +	Przychody nabycia + w % ach obrotu = 100 — przeklasowanie	Przychody nabycia + kupno	Przychody nabycia + produkcja	i nazwisko gospodarza	L. p.
357	—	89	11	—	4	—	96	J. M.	1
747	27	73	—	50	8	—	42	Fr. K.	2
313	—	—	100	—	—	—	100	A. M.	3
779	43	57	—	45	15	—	40	J. D.	4
759	91	—	9	—	12	19	69	J. W.	5
140	—	100	—	—	13	13	74	St. G.	6
419	—	100	—	36	11	—	53	Fr. F.	7
165	—	100	—	13	—	—	87	L. B.	8
98	—	—	100	—	13	—	87	J. W.	9
325	41	—	59	—	18	—	82	M. S.	10
194	62	38	—	19	8	—	73	J. B.	11
30	—	—	100	—	—	—	100	C. P.	12
676	100	—	—	21	6	3	70	P. K.	13
95	—	—	100	—	16	—	84	J. M.	14
134	—	100	—	19	12	—	69	Z. B.	15
122	—	—	100	—	—	—	100	A. G.	16
189	—	—	100	—	14	—	86	Wł. W.	17
421	22	78	—	28	11	—	61	A. Z.	18
307	46	54	—	15	4	—	81	B. N.	19
411	41	59	—	43	5	2	50	M. M.	20
145	—	76	24	—	6	—	94	J. D.	21
163	—	53	47	—	18	—	82	Fr. W.	22
79	100	—	—	5	10	—	85	W. R.	23
116	59	20	21	48	12	—	40	St. D.	24
340	—	100	—	65	—	—	35	Wł. J.	25
119	60	—	40	—	—	—	100	Br. Sz.	26
310	—	100	—	31	15	—	54	Fr. W.	27
64	—	100	—	31	—	—	69	St. G.	28
612	72	22	6	—	4	48	48	M. N.	29
322	—	100	—	21	9	11	59	T. K.	30
202	—	—	100	—	16	—	84	A. Sz.	31
127	—	—	100	68	—	—	32	P. W.	32
130	41	59	—	—	12	—	88	St. W.	33
35	—	—	100	—	67	—	33	St. M.	54
80	—	—	100	—	—	—	100	P. R.	35
122	—	100	—	20	—	—	80	I. D.	36
101	—	—	100	—	—	—	100	I. B.	37
93	—	—	100	—	11	—	89	W. K.	38
222	—	100	—	45	—	—	55	M. Sz.	39
	21	**43**	**36**	**16**	**9**	**2**	**73**	**Średnia na gosp.**	
215								**„ na 10 ha**	

Bilans — krów - cieląt.

Na gospodarstwo w zł.

L. p.	i nazwisko gospodarza	Rozchody zbytu — Sprzedaż krów	Rozchody zbytu — Sprzedaż cieląt	Rozchody zbytu — przeklasowanie cieląt	Różnice inwenturowe i upadki —	Różnice inwenturowe i upadki +	Przychody nabycia + Przeklasowanie krów	Przychody nabycia + Kupno krów	Przychody nabycia + Kupno cieląt	Produkcja cieląt
1	J. M.	250	23 (6)	35 (1)	1090	—	770	570	20 (1)	246 (6)
2	Fr. K.	80	43 (2)	40 (2)	280	—	360	—	—	83 (4)
3	A. M.	—	15 (1)	—	30 (1)	—	—	—	30 (1)	15 (1)
4	J. D.	—	39 (1)	40 (1)	150	—	150	—	—	79 (2)
5	J. W.	—	76 (2)	80 (2)	—	—	—	—	—	156 (4)
6	St. G.	190	49 (2)	20 (3)	10	—	150	—	—	119 (5)
7	Fr. F.	130	78 (4)	20 (1)	60	—	180	—	—	108 (5)
8	L. B.	—	30 (1)	—	202	—	150	—	—	82 (1)
9	J. W.	200	43 (3)	30 (2)	—	150	—	—	—	1[illegible]3 (5)
10	M. S.	—	—	30 (3)	30	—	—	—	—	60 (3)
11	J. B.	—	8 (1)	30 (3)	140	—	140	—	—	38 (4)
12	C. P.	—	33 (2)	—	—	—	—	—	—	33 (2)
13	P. K.	—	—	30 (2)	—	—	—	—	—	30 (2)
14	J. M.	—	11 (1)	15 (1)	—	—	—	—	—	26 (2)
15	Z. B.	—	19 (2)	20 (1)	160	—	160	—	—	39 (3)
16	A. G.	—	*35 (2)	—	—	—	—	—	—	35 (2)
17	Wł. W.	—	—	45 (3)	—	—	—	—	—	45 (3)
18	A. Z.	—	—	75 (5)	520	—	520	—	—	75 (5)
19	B. N.	200	60 (5)	27 (2)	610	—	360	403	94 (5)	40 (2)
20	M. M.	240	12 (1)	40 (2)	224 (2)	—	440	—	—	76 (5)
21	J. D.	—	74 (4)	15 (1)	180	—	180	—	—	89 (5)
22	Fr. W.	150	38 (2)	40 (2)	—	30	120	—	—	78 (4)
23	W. R.	140	32 (2)	20 (2)	—	140	—	—	—	52 (4)
24	St. D.	—	73 (6)	60 (3)	—	—	100	—	—	33 (9)
25	Wł. J.	—	26 (1)	—	170	—	170	—	—	26 (1)
26	Br. Sz.	116	70 (3)	—	50	—	—	160	—	76 (3)
27	Fr. W.	—	28 (1)	20 (1)	150	—	130	—	—	68 (2)
28	St. G.	—	15 (2)	—	150	—	130	—	—	35 (2)
29	M. N.	95	16 (1)	20 (2)	20	—	110	—	—	41 (3)
30	T. K.	172	110 (5)	25 (1)	150	—	280	—	—	177 (6)
31	A. Sz.	119	—	20 (1)	—	134	—	—	—	5 (1)
32	P. W.	—	33 (2)	—	80	—	—	—	—	113 (2)
33	St. W.	—	—	20 (3)	110	—	100	—	—	30 (3)
34	St. M.	—	—	30 (1)	—	—	—	—	—	30 (2)
35	P. R.	104	30 (2)	—	31 (1)	—	—	106	8 (1)	51 (2)
36	I. D.	75	—	—	25	—	100	—	—	—
37	I. B.	—	28 (2)	—	—	—	—	—	15 (1)	13 (1)
38	W. K.	205	34 (3)	15 (1)	—	100	—	138	—	16 (4)
39	M. Sz.	—	14 (1)	—	100	—	100	—	—	14 (1)
	Razem sztuk	(17)	(73)	(52)	(4)	(4)	(29)	(7)	(9)	(120)
	Średn. na gosp.	**63**	**36**	**22**	**121**	**14**	**126**	**35**	**4**	**63**
	„ na 10 ha	**51**	**29**	**18**	**99**	**12**	**102**	**23**	**3**	**51**
	„ na 100 kg w. byt.	**5**	**3**	**1 1/2**	**9**	**1**	**9**	**3**	**1/8**	**5**

*) W nawiasach ilość szt uk.

Struktura %-owa.

Obrót bilansowy w zł — na gospodarstwo	Obrót bilansowy w zł — na 10 ha	Rozchody zbytu w %-ach obrotu — Sprzedaż krów	Rozchody zbytu w %-ach obrotu — Sprzedaż cieląt	Rozchody zbytu w %-ach obrotu — przeklasowanie cieląt	Różnice inwenturowe i upadki —	Różnice inwenturowe i upadki +	Przychody zbytu w %-ach obrotu + przeklasowanie krów	Przychody zbytu w %-ach obrotu + Kupno krów	Przychody zbytu w %-ach obrotu + Kupno cieląt	produkcja cieląt	L. p. i nazwisko gosp.
1606	661	16	14	2	68	—	48	35	1	16	J. M. 1
443	671	18	10	9	63	—	81	—	—	19	Fr. K. 2
45	47	—	33	—	67	—	—	—	67	33	A. M. 3
229	674	—	17	17	66	—	66	—	—	34	J. D. 4
156	184	—	49	51	—	—	—	—	—	100	J. W. 5
269	251	71	18	7	4	—	56	—	—	44	St. G. 6
288	670	45	27	7	21	—	63	—	—	37	Fr. F. 7
232	255	—	13	—	87	—	65	—	—	35	L. B. 8
273	113	73	16	11	—	55	—	—	—	45	J. W. 9
60	115	—	—	50	50	—	—	—	—	100	M. S. 10
178	93	—	4	17	79	—	79	—	—	21	J. B. 11
33	33	—	100	—	—	—	—	—	—	100	C. P. 12
30	43	—	—	100	—	—	—	—	—	100	P. K. 13
26	26	—	42	58	—	—	—	—	—	100	J. M. 14
199	167	—	10	10	80	—	80	—	—	20	Z. B. 15
35	43	—	100	—	—	—	—	—	—	100	A. G. 16
45	27	—	—	100	—	—	—	—	—	100	Wł. W. 17
595	374	—	—	13	87	—	87	—	—	13	A. Z. 18
897	411	22	7	3	68	—	40	45	10	5	B. N. 19
516	287	47	2	8	43	—	85	—	—	15	M. M. 20
269	166	—	27	6	67	—	67	—	—	33	J. D. 21
228	165	66	17	17	—	23	53	—	—	34	Fr. W. 22
192	74	73	17	10	—	73	—	—	—	27	W. R. 23
133	31	—	55	45	—	—	75	—	—	25	St. D. 24
196	392	—	13	—	87	—	87	—	—	13	Wł. J. 25
236	225	49	30	—	21	—	—	68	—	32	Br. Sz. 26
198	471	—	14	10	76	—	66	—	—	34	Fr. W. 27
165	82	—	9	—	91	—	79	—	—	21	St. G. 28
151	184	63	11	13	13	—	73	—	—	27	M. N. 29
457	525	38	24	5	33	—	61	—	—	39	T. K. 30
139	224	86	—	14	—	96	—	—	—	4	A. Sz. 31
113	151	—	29	—	71	—	—	—	—	100	P. W. 32
130	101	—	—	15	85	—	77	—	—	23	St. W. 33
30	23	—	—	100	—	—	—	—	—	100	St. M. 34
165	150	63	18	—	19	—	—	65	5	30	P. R. 35
100	121	75	—	—	25	—	100	—	—	—	I. D. 36
28	30	—	100	—	—	—	—	—	54	46	I. B. 37
254	169	81	13	6	—	39	—	54	—	7	W. K. 38
114	253	—	12	—	88	—	88	—	—	12	M. Sz. 39
242	**197**	**23**	**22**	**20**	**35**	**7**	**38**	**7**	**4**	**44**	**Śr. na gosp.**

Na gospodarstwo w kg.

Bilans obrotów —

L. p.	i nazwisko gospodarza	Rozchody zbytu — sprzedaż	spożycie	upadek	Różnice inwenturowe —	Różnice inwenturowe +	Przychody nabycia + kupno	produkcja	Obrót bilansowy na gospod.	na 10 ha
1	J. M.	700			1378		850	1228	2.078	855
2	Fr. K.	620			80			700	700	1061
3	A. M.	40			210		50	200	250	781
4	J. D.	320			50			370	370	787
5	J. W.	840			165		310	695	1.005	1182
6	St. G.	520			10			530	530	387
7	Fr. F.	580				180		400	580	1349
8	L. B.	35			400			435	435	478
9	J. W.	515			60			575	575	239
10	M. S.	130			190			320	320	615
11	J. B.	480			250			730	730	380
12	C. P.	80			120			200	200	202
13	P. K.	670				60	46	564	670	957
14	J. M.	40			200			240	240	242
15	Z. B.	80			290			370	370	311
16	A. G.	90			309			399	399	487
17	Wł. W.				805			805	805	477
18	A. Z.	400			870			1270	1.270	799
19	B. N.	1360			1000		1060	1300	2.360	1083
20	M. M.	1080		60		470	40	630	1.240	689
21	J. D.	130	40		460			630	630	389
22	Fr. W.	430			170			600	600	435
23	W. R.	975				400		575	975	375
24	St. D.	980		150		570		560	1.130	264
25	Wł. J.	60			130			190	190	380
26	Br. Sz.	730			140		400	470	870	829
27	Fr. W.	50			270			320	320	762
28	St. G.	50			350			400	400	198
29	M. N.	1190			130		550	770	1.320	1610
30	T. K.	620	80		240		50	890	940	1080
31	A. Sz.	400				225		175	400	645
32	P. W.	85		120	140			345	345	460
33	St. W.	275			320			595	595	461
34	St. M.	—			100			100	100	78
35	P. R.	300			300		330	270	600	667
36	I. D.	250				90		160	250	305
37	I. B.	60			280		30	310	340	362
38	W. K.	830				50	400	380	830	553
39	M. Sz.	10	30		110			150	150	333
Średnia na gosp.		**411**	**4**	**8**	**244**	**52**	**106**	**509**	**667**	**549**
„ na 10 ha		**339**	**3**	**6**	**201**	**43**	**87**	**419**		
„ na 100 kg. w. byt.		**30**	**—**	**—**	**18**	**3**	**8**	**37**		

— wagowych bydła.

W %-tach wagi bytowej.

Średni stan bytowy kw.	Rozchody zbytu — sprzedaż	spożycie	upadek	Różnice inwenturowe —	Różnice inwenturowe +	Przychody nabycia + kupno	produkcja	Obrót bilansowy	L. p. i nazwisko gospodarza	
48,8	11			22		13	19	32	J. M.	1
21,8	28			4			32	33	Fr. K.	2
11,7	4			18		4	17	21	A. M.	3
5,6	57			9			66	66	J. D.	4
11,7	72			14		26	59	85	J. W.	5
15,9	33			1			33	33	St. G.	6
12,7	46				14		32	46	Fr. F.	7
16,1	2			25			27	27	L. B.	8
26,6	19			3			22	22	J. W.	9
7,6	17			25			42	42	M. S.	10
17,1	28			14			43	43	J. B.	11
10,6	8			11			19	19	C. P.	12
12,9	52				5	4	44	53	P. K.	13
11,8	3			17			20	20	J. M.	14
8,6	9			34			43	43	Z. B.	15
10,6	9			29			38	38	A. G.	16
21,9				37			37	37	Wł. W.	17
27,1	15			32			47	47	A. Z.	18
60,2	23			17		18	22	40	B. N.	19
22,8	47		3		20	2	28	50	M. M.	20
27,0	5	1		17			23	23	J. D.	21
8,1	53			21			74	74	Fr. W.	22
43,5	22				9		13	22	W. R.	23
36,4	27		4		16		15	31	St. D.	24
8,5	7			15			22	22	Wł. J.	25
13,7	53			10		29	34	63	Br. Sz.	26
10,0	5			27			32	32	Fr. W.	27
20,2	3			17			20	20	St. G.	28
10,1	117			13		54	76	130	M. N.	29
20 6	30	4		11		2	43	45	T. K.	30
7,9	50				28		22	50	A. Sz.	31
12,4	8		10	11			29	29	P. W.	32
11,5	24			28			52	52	St. W.	33
3,9				26			26	26	St. M.	34
10,8	28			28		31	25	56	P. R.	35
8.	31				11		20	31	I. D.	36
8,3	7			34		4	37	41	I. B.	37
15,8	52					25	24	52	W. K.	38
7,6	1	4		15	3		20	20	M. Sz.	39
17	**22**	**—**	**1**	**14**	**3**	**6**	**29**	**38**	**Średnia na gosp.**	

III. BILANS BYDŁA.

Chów bydła jest naogół nie mniej ważnym działem mięsnym jak trzoda chlewna, także i jego obroty są znaczne, chociaż naogół rzadsze i bardziej przypadkowe. Pochodzi to stąd, że bydło ma stosunkowo długi okres wzrostu, a w parze z tym znacznie większą wagę sztuki. Wyłączność produkcji mięsa przypada tylko w dziale wychowu jałownika, natomiast w dziale krów cielęta są ich uboczną pozycją dochodu. Mamy więc w bydle dwa rachunki obrotów, a mianowicie rachunek jałownika oraz rachunek krów i cieląt, które wiążą się ze sobą wzajemną wymianą.

1. Jałownik.

Obroty jałownikiem cechuje ta okoliczność, że głównym ich przeznaczeniem nie jest sprzedaż, ale zaopatrzenie gospodarstwa w młode krowy, czyli przeklasowanie. Na drugim planie w naszej zbiorowości stoją różnice inwenturowe, a więc nadwyżki niezużyte pozostające do dyspozycji. Zdarza się, że jałownik rośnie przez cały rok i nie zostaje rozchodowany, a pozostaje w zapasie i wówczas różnica inwenturowa jest jedyną pozycją bilansującą stronę przychodu. Natomiast wypadki sprzedaży jałownika są naogół podrzędne, zarówno gdy chodzi o częstość, jak i ich wysokość.

Po stronie przychodów kupno odgrywa zupełnie małą rolę i wchodzi w grę tylko w kilku nielicznych wypadkach, zazwyczaj jako kupno sztuk młodego jałownika w charakterze materiału hodowlanego. Trafiły się w zbiorowości naszej wypadki, że myślą przewodnią tego zakupna był wychów przez sezon letni i część zimy, zależnie od posiadanych zapasów paszy i następnie odsprzedaż sztuki dorosłej celem zyskania na różnicy ceny. Jedno z tych gospodarstw położone było w Małopolsce na Powiślu nr. 5 J. W., drugie na Wołyniu nr. 29 M. N. Oba miały szczególne warunki do rozwoju wychowu a mianowicie dobre warunki paszowe przy niekorzystnych warunkach zbytu na mleko, w obu wypadkach produkcja i obrót jałownikiem są dosyć wybitne.

Materiał hodowlany potrzebny do wychowu jałownika czerpie się z własnej produkcji, jako *przeklasowanie* cieląt z rachunku krów. Większość gospodarstw przeznaczała w danym roku cielęta na wychów, mniejsze gospodarstwa po jednym, większe po dwa do trzech, a jedno z gospodarstw najsilniej zaangażowane w wychowie, a mianowicie nr. 18 A. Z., przeznaczyło 5 sztuk. Ogółem przeznaczono na wychów 52 cieląt o wartości stanowiącej 9% obrotu, a ponadto 2% jałownika z kupna, razem 11%.

Nieco większym źródłem przychodu jest czerpanie z zapasów w formie *różnicy inwenturowej*, która jest daleko wyższa, niż np. w trzodzie. Pozostaje to w związku z tym, że przedmiotem rozchodowania są prawie wyłącznie sztuki dorosłe, a z drugiej strony wychów takiej sztuki od cielęcia nie zamyka się w jednym roku, ale trwa zazwyczaj około 2 do 2½ lat, a zatem, zanim stanie się przedmiotem obrotu, przyrost pojawia się w przychodach produkcji, a w rozchodach jako przeklasowanie i to często dwukrotnie, zanim cała sztuka nie zostanie rozchodowana, a wówczas pojawia się w przeklasowaniu strony przychodów.

Widzimy, że chociaż w wypadkach poszczególnych związek między przeklasowaniem strony przychodu i strony rozchodu jest raczej ujemny, bo jedno drugie wyklucza, to jednak istnieje pozytywny związek w czasie. Zaistnienie w danym roku różnic po stronie zbytu stwarza tym większe możliwości powstania w roku następnym różnic inwenturowych po stronie nabycia.

Ta pewna cykliczność wychowu jałownika na sztuki dorosłe jest swoistą właściwością drobnych gospodarstw. W związku z tym zachodzi również pewna cykliczność w zbycie sztuk wychowanych, i to albo bezpośrednio, albo pośrednio w sprzedaży krów wybrakowanych przez awansowanie jałówek na krowy.

Udział ubocznych przychodów razem wziętych wynosi średnio 27% obrotu. Około tej średniej układają się wypadki in plus aż do 68%, in minus aż do 0. Odwrotnością tego obrazu jest *produkcja*. Wypadki gdy produkcja sięga najwyżej granicy, a więc gdy jest wyłączną pozycją obrotu, są stosunkowo nieliczne; spotyka się je w najdrobniejszych gospodarstwach, posiadających mały obrót. Wypadki dolnej granicy udziału produkcji również zazwyczaj nie harmonizują z wysokim obrotem, wiążą się one z wyprzedażą stanu, a zatem ze skurczeniem się produkcji, którą dopiero wznawia się, zaczynając od młodych sztuk. Wypadki pośrednie, obracające się około średniej o wszechstronnym ułożeniu przychodów, które też są najczęstsze, zbiegają się zazwyczaj ze względnie wysokim stanem obrotu.

Bilans stanu pogłowia jałownika jest naogół wybitnie czynny. Nadwyżka wypadła w 20 gospodarstwach w wysokości 36% obrotu, przebór w 19 gospodarstwach w wysokości 16%, czyli czysta nadwyżka 20% obrotu. W procentach stanu bytowego stanowi to około 25%. Bilans obrotów handlowych jest czynny na korzyść sprzedaży w wysokości 19%. Nadwyżka sprzedaży nad dokupnem uwydatnia się we wszystkich gospodarstwach posiadających sprzedaż. Kupno góruje tylko w dwuch wypadkach, gdzie brak sprzedaży.

2. Krowy i cielęta.

Cielęta, jako naturalne płody krów, wiążą się z nimi także pod względem obrotów, stąd też sprzęgnęliśmy je w jeden bilans, zachowując jednak odrębność, gdy chodzi o ważniejsze kategorie obrotów. Przy tym ujęciu krowy występują w rozrachunku z wychowem jałownika raz jako strona dawcza przez dostarczanie cieląt, a drugi raz jako strona odbiorcza przez pobieranie z jałownika młodych krów.

Okres utrzymania krów jako inwentarza o stałej bieżącej użytkowości trwa kilkakrotnie dłużej, aniżeli jałownika, a tym bardziej trzody chlewnej. Stąd też i obroty krowami rozgrywają się w długich okresach czasu, a jeden rok jest obciążony zbyt dużą przypadkowością. Aby ją wyeliminować i wyśledzić panujące zjawiska, uciekamy się do rozpatrzenia sumy całości obrotów.

Na 139 krów posiadanych przez badaną zbiorowość *obroty* wynosiły sztuk:

Rozchody na sprzedaż po potrąceniu upadku	17	
Różnice inwenturowe strony rozchodowej	21	
Upadek	2	40
Przychody z kupna	7	
„ z przeklasowania	29	
Różnice inwenturowe strony dochodowej	4	40

Jak widzimy, obrót w stosunku do stanu wynosi niespełna 30%, a więc jest nieznaczny, gdyż np. u jałownika wynosi około 140%, u trzody przeszło 200% stanu bytowego.

Rozchód sprzedaży wynosi około 1/8 stanu, co odpowiadałoby średniej ogólnokrajowej normie wybrakowania krów, wyprowadzonej w/g statystyki uboju i spisu pogłowia[1]). Przychody przewyższyły jednak przeszło dwukrotnie ten rozchód, w rezultacie po odliczeniu przeboru powstała znaczna nadwyżka stanu w wysokości 17 sztuk. czyli około 15% stanu. To zjawisko charakteryzuje swoiste tendencje, panujące w badanej zbiorowości, nie mające naturalnie odpowiednika w ogólnej zbiorowości. Pozostaje ono w związku nie tyle z elitarnym charakterem naszej zbiorowości, ale wyraża tę naturalną okoliczność, że do akcji badań gospodarki hodowlanej zgłosili się i sprostali wytrwale jej wymaganiom hodowcy najbardziej czynni, którzy znajdowali się w okresie zamierzeń rozbudowy gospodarki,

---

[1]) Patrz tegoż autora „Rolnictwo włościańskie w zarysie statystyczno-terytorialnym", Warszawa 1934.

co faktycznie miało miejsce, bo na 21 sztuk powiększenia stanu mamy tylko 4 sztuki pomniejszenia.

Przeklasowanie od jałownika jest główną pozycją przychodu, stanowiąc odpowiednik produkcji. Gospodarstwa mniejsze przeklasowały zazwyczaj po jednej krowie, większe po dwie a nawet trzy.

Bilans obrotów handlowych krów jest w całości wybitnie czynny, ale w wypadkach, gdy zachodzi kupno, ilościowo bywa również czynny, ale wartościowo bierny, co pochodzi stąd, że sprzedaje się krowy wybrakowane, a kupuje cenniejsze sztuki do chowu.

Urodzenia cieląt wyniosły 120 sztuk, czyli około 90% stanu krów. Wydajność ocieleń w poszczególnych gospodarstwach waha się w szerokich granicach, począwszy od zupełnego braku ocieleń do granicy 200% stanu. Wahania te zależą przede wszystkim od rozkładu ocieleń, mają więc w sobie cechy przypadkowe. Zdarza się często, że rolnicy młode krowy pokrywają wkrótce po ocieleniu i w rezultacie w tym samym roku gospodarczym uzyskują drugie cielę, natomiast o ile po takim roku krowy już się odpowiednio rozdoją, dalsze pokrycie następuje ze znacznym opóźnieniem, tak że w rezultacie w tym roku przestępnym nie ma ocieleń, które przypaść mogą na pierwszy początek następnego roku. Ta sprawa ma swój wyraz naturalnie tylko w małych gospodarstwach posiadających dwie, najwyżej trzy krowy, bo w większych zawsze następują pewne przesunięcia i trudno, aby taki zbieg zdarzeń mógł zaistnieć.

Pewien wpływ na podniesienie wydatku ma także wymiana krów wydojonych na krowy cielne lub dojście młodych krów z przeklasowania jałownika, szczególnie o ile nastąpiło ono w końcowym sezonie roku, bo wówczas sztuka taka, wydając cielę, nie bywa liczoną do stanu w pełni, lecz tylko z ułamkiem, odpowiadającym części danego roku od daty jej przeklasowania na krowę, czyli ocielenia.

Ujemny wpływ na wydajność ocieleń pochodzi ze strony choroby krów i niezdatności do ciąży, jak to zachodzi np. w gospodarstwie nr. 8 L. B., a tym bardziej zagrażające cielności choroby infekcyjne, jak np. ronienie zakaźne.

W każdym razie sprawy biologiczne nie są wyłączną kwestią w zakresie wydajności ocieleń. Zbiegają się tu okoliczności organizacyjne i przypadkowe, a zatem wydajność jednoroczna nie może być miarodajnym kryterium racjonalności.

Rozliczenie cieląt wygląda następująco:

Przychody z urodzenia	120	
„ z kupna	9	120
Rozchody na sprzedaż	73	
„ „ przeklasowanie	52	
„ „ różnice inwenturowe	4	129

Na ubój domowy przeznaczono tylko 3 sztuki; na tę nieznaczną ilość nie przeznaczyliśmy rubryki a pomieściliśmy razem ze sprzedażą.

Znaczenie cieląt w obrotach uwydatnia się najlepiej na zasadzie porównawczej. Sprzedaż cieląt wynosi 22% obrotu i jest prawie równa sprzedaży krów. Nadwyżka sprzedaży nad dokupnem wynosi w dziale cieląt 18%, w dziale krów 16% obrotu. Dochodzi jednak między tymi pozycjami jeszcze i ta zasadnicza różnica, że pośrednim źródłem sprzedaży krów jest właściwie przeklasowanie jałownika. Odbywa się pewnego rodzaju wymiana, młode sztuki zastępują stare.

Utrzymanie krów ma niewątpliwie swój wpływ na obrót żywca. Pierwiastki, często jeszcze nie wyrośnięte, dopiero z czasem rozrastają się i powiększają wagę już jako krowy, aż do pewnego wieku. Z drugiej strony zabiedzenie sztuki obniża jej wagę często poniżej wagi pierwiastki. Jeszcze większe różnice istnieją co do wartości. Cała ta sprawa przyrostu względnie amortyzacji poszczególnych krów nie mogła być w naszych badaniach uchwycona ze względu na brak podstaw do oceny tych różnic, a przede wszystkim wagi. To też tylko w kilku zaledwie wypadkach wprowadzone zostały różnice szacunkowe, które raczej należałoby sprowadzić do wysokiej cielności krów a więc z tego powodu kwalifikują się do kategorii produkcji cieląt. Poza tym naogół na krowach nie wykazywaliśmy żadnej produkcji, ani też straty żywca. Rola tego rachunku w obrotach żywca ma więc tylko charakter pośredniczący.

Zestawienie tranzakcji w relacji do średniego stanu bytowego.

Wyszczególnienie	Średni stan bytowy: sztuk	Średni stan bytowy: żywej wagi kw.	Sprzedaż +: sztuk	Sprzedaż +: żywej wagi kw.	Sprzedaż +: w % stanu	Kupno —: sztuk	Kupno —: żywej wagi kw.	Kupno —: w % stanu	Nadwyżka sprzedaży + „ kupna —: sztuk	Nadwyżka sprzedaży + „ kupna —: żywej wagi kw.	Nadwyżka sprzedaży + „ kupna —: w % stanu
Gosp. 16 dzielnicy południowej.											
Konie	28.1	117.50	4	15.—	6	4	15.—	13			
Krowy	48.6	202.90	5	15 90	9	2	8.50	4	+ 3.0	+ 10.40	+ 5—
Cielęta			34	17.—	8	2	1.—	0.4	+ 32	+ 16.—	+ 7.6
Jałownik		47.20	5	16.20	30	—	—	—	+ 5	+ 16 20	+ 30—
Tuczniki			46	60.10	126	1	0.80	2	+ 45	+ 59.30	+124—
Podrostki		46.60	4	1.90	4	3	0.90	2	+ 1	+ 1.—	+ 2
Prosięta			94	12.40	26	25	3.30	7	+ 69	+ 9.10	+ 19
Razem	—	**414.20**	—	**138.50**	**33**	—	**29.50**	**7**	—	**+112.—**	**+ 27.6**
Gosp. 8 dzielnicy zachodniej.											
Konie	21.2	49.10	1	4.40	4	½	1.—	1	+ ½	+ 3.40	+ 3
Krowy	45.5	195.10	6	24.70	12	2	8	4	+ 4	+ 16.70	+ 8
Cielęta			21	5.50	3	4	1.50	0.8	+ 17	+ 4,—	+ 2.2
Jałownik		51,90	7	19.—	36	—	—	—	+ 7	+ 19.—	+ 36
Tuczniki			32	40.70	105	2	1.60	4	+ 30	+ 39.10	+101
Podrostki		38.80	2	0.50	1.3	1	0.40	1	+ 1	+ 0.10	+ 0.3
Prosięta			17	2.—	5	15	1.80	4.6	+ 2	+ 0.20	+ 0.4
Razem	—	**334.90**	—	**96.80**	**25**	—	**14.30**	**4**	—	**+ 82.50**	**+ 22.9**
Gosp. 15 dzielnicy wschodniej.											
Konie	13.0	54.50	3	12.—	—	1	4.20	7	— 2	— 7.80	— 14.3
Krowy	31.4	115.90	8	27.90	24	3	11.10	9	+ 5	+ 16 8	+ 15
Cielęta			20	8.—	7	4	2.—	2	+ 16	+ 6.—	+ 5
Jałownik		35.80	1	2.—	5	—	—	—	+ 1	+ 2.—	+ 5
Tuczniki			36	51.90	132	3	4.50	11	+ 33	+ 47.4	+121
Podrostki		39.20	2	2.30	6	3	0.90	2	+ 3	+ 1.4	+ 6
Prosięta			19	1.50	4	25	2.40	6	— 6	- 0.9	— 2
Razem	—	**245.40**	—	**105 60**	**38**	—	**25.10**	**10**	—	**+ 64.90**	**+ 26.4**
Ogółem 39 gosp.											
Konie	62.3	266.10	3.6	13.60	5	5.3	20.—	8	— 1.7	— 4.4	— 1.5
Krowy	125.5	513.90	19	7..50	14	7	27.60	5	+ 12	+ 43.9	+ 9
Cielęta			75	30.50	6	10	4.50	0.8	+ 65	+ 26.-	+ 5.2
Jałownik	—	134.90	13	37.20	28	—	—	—	+ 13	+ 37.2	+ 5
Tuczniki			114	152.70	122	6	6.90	5	+108	+145.8	+117
Podrostki		124.60	12	4.70	4	7	2.20	2	+ 5	+ 2.5	+ 2
Prosięta			130	15.90	13	65	7.50	6	+ 65	+ 8.4	+ 7
Razem	—	**1039.50**	—	**326.10**	**34**	—	**68.70**	**7**	—	**+259.40**	**+ 24.9**

IV. BILANS MIĘSA I TŁUSZCZU.

Bilans żywca, jako bilans surowca, nie może być wyczerpujący dla zobrazowania roli badanych gospodarstw w zakresie aprowizacji. Zbyt sprzedażny z odliczeniem dokupna nie jest jeszcze czystym świadczeniem gospodarstw na rzecz aprowizacji miejskiej, bo zaopatrują się one nie tylko z uboju własnych zwierząt, ale także kupują mięso i tłuszcz i w ten sposób część wiejskiej podaży żywca powraca z powrotem na wieś w formie produktów uboju, wędlin, tłuszczu itp.

Ta pozycja jest sama w sobie ciekawa, bo rzuca światło w jakim stopniu wieś partycypuje jako spożywca na rynku mięsnym, a także przez jej potrącenie uzyskamy dopiero czystą nadwyżkę produkcji dla zaopatrzenia rynku miast i potrzeb eksportu. W tym celu wypadałoby sprowadzić rachunek do wspólnego mianownika, a więc albo przeliczyć dokupione mięso na żywiec — tak jak w bilansie zboża przelicza się dokupno mąki na zboże — lub też naodwrót, pozycje obrotu żywcem na mięso. Zastosowaliśmy ten drugi sposób, jako bardziej naturalny i pod względem aprowizacyjnym bardziej wymowny.

Z braku badań wydatku ubojowego, które byłyby możliwe na przyszłość z chwilą zaistnienia po temu warunków, poprzestajemy na jednolitych normach przyjętych umownie wg dotychczasowej orientacji w tej dziedzinie. Wydatek ubojowy żywca bydlęcego, średni dla sztuk dorosłych i cieląt wynosi 45% czystego mięsa, z odliczeniem strat na wyrębie grubych kości. Analogiczny wydatek ubojowy trzody chlewnej przyjęliśmy na 75%, z czego 50% na mięso, a 25% na tłuszcz. Wyniki zestawienia wykazują strukturę produkcji z rozliczeniem na samozaopatrzenie i nadwyżkę zbytu, czyli czysty zbyt, a więc z potrąceniem nie tylko własnego uboju, ale także i dokupna.

Mięso podane jest łącznie bydlęce i wieprzowe; rozliczenie jest stosunkowo łatwe, bo na mięso wieprzowe wypada dwukrotna waga tłuszczu wieprzowego, podanego w następnej rubryce. Jak widzimy, średnie gospodadstwo naszej zbiorowości, o obszarze około 10 ha, produkuje 225 kg mięsa bydlęcego i 312 kg mięsa wieprzowego i 156 kg tłuszczu. Produkcja wieprzowiny, licząc łącznie z tłuszczem, jest więc dwukrotnie wyższa, niż mięsa bydlęcego. Łączna produkcja obu rodzajów wynosi około 700 kg, na łączne spożycie zarówno z własnej produkcji jak i z kupna odchodzi 133 kg, czyli niespełna 20%, a więc czysta nadwyżka zbytu pozostaje 560 kg.

Na spożycie 1-ej osoby, licząc na rodzinę włościańską ze służbą 6 do 7 osób, przypada 12 kg mięsa i 8 kg tłuszczu, łącznie około 20 kg,

a) Bilans mięsny w kg. na badane gospodarstwo.

L. p.	i nazwisko gospodarza	Mięso bydlęce i wieprzowe				Tłuszcz wieprzowy				Razem			
		Produkcja	Spożycie z uboju	Spożycie z kupna	Nadwyżka zbytu	Produkcja	Spożycie z uboju	Spożycie z kupna	Nadwyżka zbytu	Produkcja	Spożycie z uboju	Spożycie z kupna	Nadwyżka zbytu
1	J. M.	1420	—	50	1370	578	—	131	447	1998	—	181	1817
2	Fr. K.	475	67	5	403	107	45	2	60	582	112	7	463
3	A. M.	231	11	93	127	94	7	45	42	325	18	138	169
4	J. Dz.	446	—	10	436	186	—	17	169	632	—	27	605
5	J. W.	553	—	—	553	160	—	7	153	713	—	7	706
6	St. G.	625	81	24	520	258	54	13	191	883	135	37	711
7	Fr. F.	271	—	7	264	61	—	31	30	332	—	38	294
8	L. B.	290	—	3	287	64	—	7	57	354	—	10	344
9	J. W.	425	—	55	370	111	—	3	108	536	—	58	478
10	M. S.	390	59	—	331	164	39	—	125	554	98	—	456
11	J. B.	520	—	31	489	128	—	29	99	648	—	60	588
12	C. P.	490	—	21	469	267	—	3	264	757	—	24	733
13	P. K.	410	—	79	331	104	—	10	94	514	—	89	425
14	J. M.	242	67	11	164	89	45	3	41	331	112	14	205
15	Zdz. B.	406	76	5	325	160	51	1	108	566	127	6	433
16	A. G.	633	90	2	541	302	60	15	227	935	150	17	768
17	Wł. W.	500	—	—	500	92	—	—	92	592	—	—	592
18	A. Z.	791	32	61	698	147	21	93	33	938	53	154	731
19	B. N.	964	92	20	852	253	62	43	148	1217	154	63	1000
20	M. M.	747	168	24	555	308	100	12	196	1055	268	36	751
21	J. D.	818	—	25	793	356	—	4	352	1174	—	29	1145
22	Fr. W.	621	92	41	488	234	62	31	141	855	154	72	629
23	Wł. R.	851	95	37	719	396	64	43	289	1247	159	80	1008
24	St. D.	517	52	126	339	176	34	107	45	693	86	233	374
25	Wł. J.	349	—	10	339	175	—	63	112	524	—	73	451
26	Br. Sz.	395	—	—	395	122	—	—	122	517	—	—	517
27	Fr. W.	412	56	27	329	179	37	13	129	591	93	40	458
28	St. G.	655	29	4	622	316	20	11	285	971	49	15	907
29	M. N.	588	—	20	568	161	—	17	144	749	—	37	712
30	T. K.	726	136	10	580	217	67	17	133	943	203	27	713
31	A. Sz.	312	65	3	244	155	43	—	112	467	108	3	356
32	P. W.	356	74	1	281	135	50	9	76	491	124	10	357
33	St. W.	425	—	1	424	105	—	3	102	530	—	4	526
34	St. M.	295	63	1	231	167	42	2	123	462	105	3	354
35	P. R.	341	189	—	152	146	126	—	20	487	315	—	172
36	Ig. D.	349	142	—	207	185	95	1	89	534	237	1	296
37	Ig. B.	198	80	1	117	38	55	—	—17	236	135	1	100
38	W. K.	572	234	2	336	268	157	19	92	840	391	21	428
39	M. Sz.	179	95	4	80	74	47	5	22	253	142	9	102
Średnia		**537**	**55**	**21**	**461**	**156**	**36**	**20**	**100**	**693**	**91**	**42**	**560**

b) Bilans mięsny w %-tach produkcji.

Mięso bydlęcie i wieprzowe				Tłuszcz wieprzowy				Razem				L. p. i nazwisko gospodarza	
Produkcja	Spożycie z uboju	Spożycie z kupna	Nadwyżka zbytu	Produkcja	Spożycie z uboju	Spożycie z kupna	Nadwyżka zbytu	Produkcja	Spożycie z uboju	Spożycie z kupna	Nadwyżka zbytu		
100	3,5	—	96,5	100	—	22,7	77,3	100,-	—	9,1	90,9	J. M.	1
„	14,1	1,1	84,8		42,1	1,9	56,-		19,2	1,2	79,6	Fr. K.	2
„	4,8	40,7	55,0		7,4	47,9	44,7		5,5	42,5	52,0	A. M.	3
„	—	2,2	97,8		—	9,1	90,9		—	4,3	95,7	J. Dz.	4
„	—	—	100,-		—	4,4	95,6		—	1,0	99,0	J. W.	5
„	13,0	3,8	83.2		20,9	5,0	74,1		15,3	4,2	80,5	St. G.	6
„	—	2,6	97,4		—	50,8	49,2		—	11,4	88,6	Fr. F.	7
„	—	1,0	99,-		—	10,9	89,1		—	2,8	97,2	L. B.	8
„	—	12,9	87,1		—	2,8	97,2		—	10,8	89,2	J. W.	9
„	15,-	—	85,-		23,8	—	76,2		17,7	—	82,3	M. S.	10
„	—	6,0	94,-		—	22,7	77,3		—	9,3	90,7	J. B.	11
„	—	3 7	96,3		—	1,1	98,9		—	3,2	96,8	C. P.	12
„	—	19,3	80,7		—	9,6	90,4		—	17,3	82,7	P. K.	13
„	27,7	4,5	67,8		50,6	3,4	46,0		33,8	4,2	62,0	J. M.	14
„	18,7	1,2	80,1		31,9	0,6	67,5		22,4	1,1	76,5	Zdz. B.	15
„	14,2	0,3	85,5		19,9	5,0	75,1		16,0	1,8	82,2	A. G.	16
„	—	—	100,-		—	—	100,-		—	—	100,-	Wł. W.	17
„	4,0	7,7	88,3		14,3	63,3	22,4		5.6	16,4	78,-	A. Z.	18
„	9,5	2,1	88,4		24,5	17,0	58,5		12,7	5,2	82,1	B. N.	19
„	22,5	3,2	74,3		32,5	3,9	63.6		25,4	3,4	71,2	M. M.	20
„	—	3,1	96,9		—	1,1	98,9		—	2,5	97,5	J. D.	21
„	14,8	6,6	78,6		26,5	13,2	60,3		18,0	8,4	73,6	Fr. W.	22
„	11,2	4,3	84,5		16,2	10,9	72,9		12,8	6,4	80,8	W. R.	23
„	10,1	24,4	65,5		19,3	60,8	19,9		12,4	33,6	54,0	St. D.	24
„	—	2,9	97,1		—	36,0	64,0		—	13,9	86,1	Wł. J.	25
„	—	—	100,-		—	—	100,-		—	—	100,-	Br. Sz.	26
„	13,6	6,6	79,8		20,7	7,3	72,-		15,7	6,8	77,5	Fr. W.	27
„	4,4	0,6	95,-		6,3	3,5	90,2		5,0	1,5	93,5	St. G.	28
„	—	3,4	96.6		—	10,6	89.4		—	5,-	95,0	M. N.	29
„	18,7	1,4	79,9		30,9	7,8	61,3		21,5	2,9	75,6	T. K.	30
„	20,8	1,0	78.2		27,7	—	72.3		23,1	0,6	76,3	A. Sz.	31
„	20,8	0,3	78,9		37,0	6,7	56,3		25,3	2,0	72,7	P. W.	32
„	—	0,2	99,8		—	2,9	97,1		—	0,8	99,2	St. W.	33
„	21,4	0,3	78,3		25,1	1,2	73,7		22,7	0,6	76,7	St. M.	34
„	55,4	—	44,6		86,3	—	13,7		64.7	—	35,3	P. R.	35
„	40,7	—	59,3		51,4	0,5	48,1		44,4	0,2	55,4	I. D.	36
„	40,4	0,5	59,1		144,7	—	−44,7		57,2	0,4	+42,4	I. B.	37
„	40,9	0,3	58,8		58,6	7,1	34,3		46,5	2,5	51,0	W. K.	38
„	53,1	2,2	44,7		63,5	6,8	29,7		56,1	3,6	40,3	M. Sz.	39
100-	**13,-**	**4,-**	**83,-**	**100-**	**23,-**	**12,-**	**65,-**	**100-**	**15,-**	**6,-**	**79,-**	**Średnia**	

czyli tyle co wg statystyki wypada przeciętnie w Polsce, o czym piszemy w następnym rozdziale. Między gospodarstwami zachodzą ogromne wahania. W krańcowych wypadkach spożycie w przeliczeniu na głowę wynosi zaledwie około 5 kg, a w najkorzystniejszych warunkach sięga do 50 kg, dorównując średniemu spożyciu wielkich miast.

Ciekawe są różnice w spożyciu mięsa i tłuszczu w relacji do produkcji. Gdy zużycie mięsa wynosi 17% produkcji, to tłuszczu 35%. Względne spożycie tłuszczu jest dwukrotnie większe niż mięsa. Ta cecha spożycia wiejskiego uwydatnia się także w charakterze popytu wsi, gdyż zakup tłuszczu jest ilościowo równie duży, jak mięsa i wędlin, wręcz odwrotnie aniżeli w miastach.

Duże urozmaicenie wykazuje ustosunkowanie źródeł zaopatrzenia spożycia. Średnio z własnego uboju pochodzi ⅔, z kupna ⅓. Niemal połowa gospodarstw nie ma jednak wcale uboju, zaopatrując się wyłącznie z dokupna, które prawie zawsze się trafia, a wypadki jego braku są bardzo nieliczne.

Decydująca przewaga uboju nad dokupnem spotyka się głównie w dzielnicy wschodniej, natomiast w 2 pozostałych, a szczególnie w Małopolsce dokupno równoważy się niemal z ubojem, co świadczy o dużej roli przemysłu mięsnego dla zaopatrzenia wsi.

Część II-ga.

Analiza rachukowa tranzakcji.

I. REJONIZACJA RYNKÓW ŻYWCA.

1. Ośrodki zbytu.

Produkcja najważniejszych gatunków żywca, a więc bydła, trzody i owiec, wynosi w/g stanu z 1937 r. ponad 8 mil. q. Uczestniczą w tym miliony drobnych gospodarstw rozmieszczonych na całym terenie kraju, gdy tymczasem ośrodki konsumcyjne skupiają się głównie w pewnych rejonach kraju i są oczywiście stosunkowo mniej liczne. Zanim więc towar przejdzie od producenta do ośrodków konsumcyjnych, musi przejść procesy zagęszczenia, odbywające się w kilku fazach. Pierwsze skupienie odbywa się na targach i spędach, następnie, już w szerszym zakresie, w miastach odbiorczych, względnie w ośrodkach przemysłu mięsnego, dalsze w centralnych ośrodkach spożycia, względnie ośrodkach eksportowych. W/g danych G. U. S. (Mały Rocznik Stat. 1938) znajduje się w Polsce ogółem 1315 targowisk, przyczem jedno targowisko obejmuje przeciętnie obszar 296 km^2 i 24 tys. mieszkańców.

Targi małe i wielkie w 1937 r.

Województwa	Ilość miejscowcści targowych	Na jedną miejsc. targową przypada przeciętnie	
		obszaru km^2	tys. mieszk.
Centralne	530	260	25
Wschodnie	249	500	22
Zachodnie	277	170	16
Południowe	259	306	33
Polska	**1315**	**296**	**24**

Największe zagęszczenie targowisk przypada, jak widzimy, w woj. zachodnich, gdzie przeciętnie na jedno targowisko przypada 170 km^2, po tym w centralnych i południowych, a najrzadziej rozmieszczone są na wschodzie. W stosunku do liczby ludności na zachodzie na targowisko przypada 16 tys. mieszkańców, a najwięcej w południowych województwach — 33 tys., pośrednie miejsca zajmują woj. centralne i wschodnie. Z powyższego można wnioskować, że woj. zachodnie posiadają najlepiej zorganizowaną sieć targowisk,

gdyż przeciętnie jedno targowisko posiada w swoim zasięgu najmniejszy obszar oraz obsługuje najmniejszą ilość mieszkańców.

Niezależnie od tego, zwierzęta są skupywane domokrążnie przez rzeźników i handlarzy, zazwyczaj lokalnego lub też sąsiedniego rynku.

Targowiska małe, lokalne, posiadające nadmiar zakupionego materiału rzeźnego, wysyłają go na większe rynki miast powiatowych i wojewódzkich, aż do ośrodków gęsto zamieszkanych przez ludność robotniczą. W dalszym ciągu rynki te, które można nazwać pośrednimi, po zaspokojeniu miejscowych potrzeb, pozostałą część skierowują do zakładów przemysłu mięsnego i na eksport, a przede wszystkim na jeszcze większe rynki. W ten sposób żywiec dostaje się na rynki centralne, gdzie ceny są zwykle najwyższe i tutaj dokonuje się ostania faza koncentracji. Takimi rynkami centralnymi są: Mysłowice, Kraków, Lwów, Warszawa, Łódź i Poznań. Z pośród tych sześciu rynków największymi są: Mysłowice, Warszawa i Łódź. Dla przykładu podamy zestawienie obrotów na 32 ważniejszych targowiskach.

Obrót zwierzętami rzeźnymi na 32 ważniejszych targowiskach w/g danych G. U. S. Mały Rocznik Statystyczny r. 1938.

Rodzaje zwierząt	Spęd na targowiska		Doprowadzono do miejsc. rzeźni			
			ogółem		w tym z targowisk	
	r. 1936	r. 1937	r. 1936	r. 1937	r. 1936	r. 1937
	w tysiącach sztuk					
Bydło rogate	637,2	722,4	1044,8	1139,5	543,6	610,5
w tym cielęta	327,8	380,0	674,9	729,2	326,5	373,7
Trzoda chlewna	739,5	845,4	1241,4	1372,5	532,2	584,5
Owce i kozy	32,6	47,4	105,5	127,3	24,6	39,0

Rola miast, jako ośrodków zbytu, uwydatnia się najlepiej przez porównanie spożycia mięsa. Gdy przeciętnie spożycie w Polsce na jednego mieszkańca wynosi — w/g stanu z roku 1937 — 21,5 kg, to w Warszawie wynosiło 46,7 kg, w Łodzi 38,4, we Lwowie 43,5, w Poznaniu 55,2, w Krakowie 59,6, w Wilnie 32,9, w Częstochowie 35,7. W miastach mniejszych normy te bywają niższe, ale zależy to także w dużym stopniu od dzielnicy. Na ogół duże spożycie, nie ustępujące miejskiemu, jest na Śląsku i w niektórych okolicach Pomorza. W każdym razie mięso jest przeważnie artykułem spożycia ludności miejskiej. Konsumcja wsi odgrywa znaczną rolę, tylko odnośnie do mię-

sa wieprzowego, a szczególnie tłuszczu, natomiast spożycie mięsa bydlęcego jest stosunkowo bardzo małe. W/g szacunków średnie spożycie wsi na głowę nie przenosi rocznie 10 kg, a w dzielnicach zachodnich 20 kg. W rezultacie spożycie ludności miejskiej kilkakrotnie przewyższa spożycie wsi, a miast większych trzy, a nawet czterokrotnie, miast mniejszych przeszło dwukrotnie.

2. Przemysł mięsny.

Oprócz miast, drugą podstawą zbytu jest eksport, na który w/g stanu z roku 1937 poszło 620 tys. q żywca i przetworów wartości około 200 mil. zł. Wagowo jest to ilość nieznaczna, stanowiąca niespełna 8% produkcji a 12% zbytu krajowego w miastach, nie mniej jednak znaczenie tej pozycji jest o tyle większe, że nie eksportuje się, — tak jak dawniej — żywca, ale głównie wysoko kwalifikowane wytwory mięsne, bekony, szynki, konserwy, osiągające wysokie ceny. Na potrzeby eksportu nastawiony jest nasz przemysł mięsny reprezentowany w kilkudziesięciu zakładach wytwórczych.

Przemysł mięsny, zorganizowany w Polskim Związku Eksporterów Bekonu i Artykułów Zwierzęcych, skupia w/g stanu z r. 1937 ogółem 99 firm, dysponujących 115 czynnymi przedsiębiorstwami. Przetwórni mięsnych, łącznie z rzeźniami drobiu o typie fabrycznym, czynnych było na terenie całego kraju łącznie z Gdańskim 45, bez Gdańska 41. Poza tym skupem i eksportem trzody, bydła i drobiu zajmowało się 34 firmy. Jeśli spojrzymy na mapę, to zobaczymy, że największe zagęszczenie tych firm jest w dzielnicy południowej t.zn. w województwach: krakowskim, lwowskim, stanisławowskim i tarnopolskim, natomiast w dzielnicy zachodniej firmy są ilościowo mniej liczne, ale za to niewspółmiernie większe i wybitnie nastawione na eksport mięsny.

Oprócz przedsiębiorstw zrzeszonych, istnieje w Związku kilka firm prowadzących wywóz artykułów zwierzęcych a nie należących do Związku. Ogółem w r. 1937 wywoziło artykuły zwierzęce 127 przedsiębiorstw. Organizacje skupu, prowadzone przez powyższe przedsiębiorstwa pracują w 3 kierunkach, a m.: 1) na dostawę trzody bekonowej i szynkowej w ramach akcji kontraktowej, 2) na zakup dla eksportu do Niemiec na spędach organizowanych przez organizacje rolnicze, 3) na zakup bezpośrednio od rolników dla eksportu do dawnej Austrii lub przerobu nieokreślonego, który również częściowo był czyniony w formie odbioru loco fabryka lub na spędach.

Na poszczególne województwa przypada następująca ilość przedsiębiorstw eksportowych:

Województwo	Przetwórnie mięsne	Firmy skupu trzody i bydła	Firmy pozostałe	Razem przedsiębiorstw
Warszawskie	3	1	5	9
Łódzkie	2	1	2	5
Kieleckie	1	2	1	4
Lubelskie	1	2	—	3
Białostockie	2	—	7	9
Wileńskie	1	—	—	1
Nowogrodzkie	1	—	—	1
Poleskie	—	—	—	—
Wołyńskie	1	—	1	2
Poznańskie	12	6	4	22
Pomorskie	7	2	2	11
Śląskie	4	—	—	4
Krakowskie	3	4	8	15
Lwowskie	2	6	3	11
Stanisławowskie	—	3	2	5
Tarnopolskie	1	5	2	8
Gdańsk	4	1	—	5
Razem	45	33	37	115

W roku 1937 ilość trzody kontraktowej ustalona została na 75% kontyngentu angielskiego i wynosiła 286.677 sztuk. Wg danych statystycznych, zamieszczonych w wydawnictwie p. t. „Dziesięć lat polskiego przemysłu mięsnego", na poszczególne województwa przypada trzody kontraktowej:

Województwo	Sztuk świń bekonowych	Sztuk świń szynkowych	Razem
Pomorskie	74.080	3.707	77.787
Wielkopolskie	66.708	25.658	92.366
Lwowskie, Tarnopol. i Stanisławowskie	45.309	21.093	66.405
Kieleckie	17.620	—	17.620
Lubelskie	12.445	—	12.446
Krakowskie	9.496	975	10.471
Warszawskie	7.082	1.716	8.798
Nowogrodzkie	600	—	600
Wołyńskie	184	—	184
Razem	233.525	53.152	286.677

Na załączonej mapie widzimy, że rozmieszczenie zakładów przemysłu mięsnego nie jest jednolite. Duże zagęszczenie fabryk istnieje przede wszystkim na zachodzie, a szczególnie w województwach pomorskim i poznańskim i na terenie Gdańska, a następnie w woj. południowo-wschodnich. Natomiast najbardziej upośledzone są tereny wschodnie posiadające zaledwie kilka przetwórni. W tym stanie rzeczy kresy wschodnie są dostarczycielami żywca raczej na rynek krajowy, niż na eksport.

Przemysł mięsny jest jedynym prawie działem naszego życia gospodarczego, który może się poszczycić dużym dorobkiem, mimo że jego rozbudowa wypadła na okres kryzysu rolnego. Globalna wartość eksportu żywca i mięsa, która jeszcze w r. 1934 wynosiła 9,3%, obecnie w/g stanu z r. 1938 wynosi około 17½% całości naszego eksportu, jest więc jedną z najważniejszych pozycji bilansu handlowego. Od szeregu lat cechuje ją dodatnia dynamika rozwoju, co odgrywa szczególną rolę wobec wręcz odwrotnej tendencji u pozostałych składników bilansu.

Koniunktura zakładów eksportu hodowlanego jest konsekwencją akcji przeciwkryzysowej krajów odbiorczych. Kontyngentowanie i obrót kompensacyjny, które wprowadzone najpierw przez Anglię, objęły stopniowo wszystkie niemal kraje, kurczy chłonność rynków zagranicznych, ale tym samym podnosi poziom cen, stwarzając dla eksportera uprzywilejowanie stanowisko, coś jakby odwrócony dumping.

Udział spółdzielczości w dziedzinie przemysłu mięsnego jest stosunkowo słaby. W pierwszych latach bieżącego dziesięciolecia ilość spółdzielni wynosiła około trzydziestu, a następnie spadła. W/g stanu z r. 1936 pozostało ich tylko 6. Dopiero obecnie, sprawa ta uległa poprawie, gdyż powstały dwie nowe centralne spółdzielcze, a mianowicie w Warszawie Rolnicza Spółka Mięsna a w Poznaniu Związek Spółdzielni Zbytu Zwierząt Rzeźniczych.

W poprzednim roku powstała również spółdzielnia handlu trzodą i drobiem „Dostawa" we Lwowie, obejmując teren południowo-wschodniej części Polski i zajmując się głównie eksportem trzody do byłej Austrii i Niemiec. Największe obroty wykazuje Lubelski Związek, gdzie wartość towarów sprzedanych w ciągu roku wynosi ponad 7 mil. zł. Związek kieruje swe dostawy głównie na Śląsk, gdzie ma swoją filię a także na rynek warszawski, krakowski, na eksport i do przetwórni mięsnych. Na Pomorzu dużą rolę odgrywa Spółdzielnia Producentów Trzody i Bydła w Tczewie, dostarczając towar do Gdańska i do b. Austrii.

Ogółem 6 spółdzielni zbytu sprzedało na rynkach wielkomiejskich w Warszawie, Mysłowicach, Chorzowie, Katowicach, Krakowie itp.,

bekoniarniom i dla wojska w 1936 r. 237 sztuk bydła, 84,011 sztuk trzody, 104 sztuk cieląt i 305 owiec. Oprócz spółdzielni specjalnych, skup zwierząt prowadziło 8 spółdzielni rolniczo-handlowych. Obroty spółdzielni zbytu i rolniczo-handlowych w dziale zbytu inwentarza wynosiły razem w 1936 r. około 23 mil. zł. W sumie tej niema oczywiście spółdzielczych przetwórni mięsnych. W roku bieżącym suma obrotów znacznie zwiększyła się ze względu na założenie central w Krakowie, Poznaniu i Warszawie.

3. Położenie rynkowe badanych gospodarstw.

W okręgach gospodarczych Thünena bydło znajdujemy w odległej strefie, gdyż zaliczone zostało do produktów portatywnych, wytrzymujących dalekie koszty transportu. Istotnie, żywiec mięsny ma kilkakrotnie wyższą wartość niż zboże, czyli znacznie niższy spółczynnik redukcji niż ziemiopłody i tak np. żywiec wieprzowy pięciokrotnie, żywiec bydlęcy trzykrotnie. Nie mniej jednak koszty transportu na jednostkę wagi są niewspółmiernie wyższe i o wiele bardziej złożone.

Koszty transportu, wynikające z taryfy kolejowej, składają się z kilku pozycyj, a więc: podstawienie wagonu do załadowania, przewozu, dozorcy, podstawienie wagonu do wyładowania. Stawki przewozu obliczane są za „1 m² powierzchni załadowanego wagonu", a zatem do pewnego stopnia niezależnie od ilości załadowanych sztuk. W miarę zwiększającej się odległości, zastosowana jest zasada zmniejszającej się opłaty, która wynosi w/g taryfy:

przy odległości		od 1 sztuki
10 km na 1 m²	2,15 zł	0,62 zł
100 „ „	8,00 „	2,30 „
500 „ „	27,50 „	7,90 „

Począwszy od 1936 r., taryfa przewozu została zmieniona, w każdym jednak razie zasada obliczenia pozostała ta sama. Waga 1 sztuki trzody chlewnej przyjęta jest na kolei jako 120 kg. Mimo zastosowanej regresji przy zwiększającej się odległości, opłaty przewozowe znacznie obciążają szacunek zwierzęcia.

Dosyć znaczne są również uboczne koszty związane z transportem, jak koszty dostawy, załadowania i wyładowania, dozoru i żywienia w drodze, koszty kontroli weterynaryjnej itp. Oprócz tego, zwierzęta w czasie przewozu tracą na wadze, a straty te posiadają dosyć rozciągłą granicę: zależnie od przebytej drogi i stanu odżywienia można ją przyjąć na 3 — 10%. Można ich uniknąć przez transport mię-

sa bitego, ale za to wchodzą w grę koszty wagonu chłodni i rozliczne inne dodatkowe koszty. Poza tym nie mniej ważną, chociaż rachunkowo nieuchwytną, pozycją — zarówno przy dostawach żywca jak i mięsa — jest ryzyko transportu i zakwestionowanie odbioru, które obciąża mięso silniej, niż ziemiopłody ze względu na trudności magazynowania.

Obciążenie kosztami przewozu, w/g Dr. Mandeckiego[1]), 100 kg żywca trzody chlewnej w 1932 r., przy odległości 250 km, łącznie ze stratami na wadze wynosi 13 zł, co przy cenie za 1 kg żywca 1,10 zł stanowi około 12%. Naturalnie, przy dalszym dystansie transportu, który w krańcowych wypadkach sięga do 600 km, obciążenie procentowe rośnie, wprawdzie z pewną degresją, ale mimo to podwaja się. To sprawia, że zależność poziomu cen od położenia uwydatnia się jeszcze silniej, niż np. odnośnie do zboża. Świadczą o tym różnice między notowaniem giełdowym, a cenami płaconymi producentom, a przede wszystkim różnice notowań rynków zbytu.

Poziom cen zależy nie tyle od wielkości, ale w pierwszej linii od charakteru rynku. Najwyższe ceny mają rynki konsumcyjne, obliczone tylko na zaopatrzenie, a nie na dalszy eksport, do nich należą Warszawa, Łódź, Mysłowice i w ogóle okręgi o gęstej ludności przemysłowej. Inaczej przedstawia się sytuacja na rynkach okręgów rolniczych, posiadających nadwyżki, które nie pochłania rynek na miejscowe potrzeby, ale są eksportowane do okręgów, posiadających niedobór i zagranicę. Ich ceny układają się na poziomie niższym od cen rynków odbiorczych o wysokość kosztów transportu. Z większych rynków typowym rynkiem nadwyżek eksportowych jest Lublin, który faktycznie posiada stosunkowo niskie notowania, najlepiej odpowiadające przeciętnemu poziomowi cen, uzyskiwanych w kraju na targach.

Eliminując ośrodki centralne, jak Warszawa, Łódź, poziom cen ma tendencję wzrostu ze wschodu na zachód, w kierunku północnym na Pomorze, gdzie skupia się przemysł mięsny i brama eksportu morskiego oraz w kierunku południowo-zachodnim na Śląsk i drogą eksportową do Pragi i Wiednia. Zakłady przemysłu mięsnego są w stanie nawet w odległych dzielnicach stworzyć warunki na poziomie nie mniej korzystnym, niż ośrodki miejskie w rodzaju większego miasta powiatowego. Centralne rynki posiadają dosyć rozległą sferę bezpośredniego oddziaływania; ciążą ku nim targi okolicy, o ile tylko komunikacja z nimi korzystnie się układa.

Niewątpliwie, badania regionalnego uwarstwowienia cen pozwoliłyby odkryć jeszcze wiele dalszych zjawisk, przekraczałoby to jednak

[1]) Dr Stefan Mandecki. Organizacja zbytu trzody chlewnej w Polsce. Kraków, 1937.

ramy i cele tej pracy. W każdym razie nasuwa się potrzeba zrobienia podziału na 2 krańcowe sfery rynkowe, a mianowicie, z jednej strony sferę rynków odbiorczych, z drugiej strony sferę rynków odległych oraz sferę pośrednią, która jest stosunkowo najbardziej rozległa. Z 70 gospodarstw naszej zbiorowości do sfery pierwszej zaliczyliśmy 7 gospodarstw, położonych na terenie woj. pomorskiego w powiatach: Toruń, Chełmno, Grudziądz oraz na terenie powiatów Poznań, Cieszyn, i Wadowice. Widzimy więc, że gospodarstwa korzystnego położenia rynkowego zgrupowane są głównie na zachodzie. Do drugiej grupy gospodarstw o położeniu niekorzystnym zaliczyliśmy 9 gospodarstw w powiatach Mołodeczno woj. wileńskie, Pińsk woj. poleskie, Zbaraż, Tarnopol i Skałat, woj. tarnopolskie.

II. RYNEK TRZODY CHLEWNEJ.

1. Tranzakcje trzodą rzeźną.

a. Statystyka cen.

W badanej zbiorowości 116 objektów dokonano 359 sprzedaży i 12 kupna, razem 371 sztuk rzeźnych. Wyniki sprzedaży były następujące:

	Ilość sztuk	Cena za 1 szt.	Waga 1 szt. kg	Cena za 1 kg żywca w gr.
Dz. południowa	128	76	125	76
„ zachodnia	149	85	122	85
„ wschodnia	82	86	147	86
Ogółem	359	82	128	82

Średnio ogólna cena stanowi około 95% ceny giełdy lubelskiej za dany typ wagowy. Śledząc wyniki indywidualne, zauważamy jednak ogromną różnorodność osiąganych cen. Wypadki krańcowe w najniższym poziomie osiągają zaledwie 40 gr za 1 kg, podczas gdy w najwyższym 1,20 zł, czyli rozpięcie 3 krotne.

Te krańcowe rozbieżności mają swe źródło w zbiegu szeregu czynników, stanowiących o ukształtowaniu ceny tranzakcji. Na pierwszym planie leży sprawa sezonowości tranzakcji i jakości żywca, które w dużym stopniu zależą od samej produkcji i mniej więcej leżą w sferze możności oddziaływania poszczególnego rolnika. Nie mniej ważne są warunki koniunktury i położenia, gdyż oddziaływują na pomyślność tranzakcji, zarówno bezpośrednio w formie warunków zbytu, jak i pośrednio przez wpływ na poziom produkcji. Najbardziej

jednak decydujące, jak to wynika z naszych badań, zgodnie zresztą z wyrazem opinii samych rolników, są czynniki rozgrywające się w sferze rynku, a więc umiejętność przeprowadzenia tranzakcji, znalezienia właściwego źródła zbytu, względnie nabycia, wybranie odpowiedniego kierunku i orientacji w sytuacji rynkowej i procesie przetargu. Nie mniej ważne jest ułożenie się aktualnej sytuacji rynkowej, nastrój i tendencje rynku, które bywają wyrazem rynków centralnych, ale częściej mniej lub więcej wypadkową szeregu lokalnych okoliczności.

Strukturę cen żywca na rynku krajowym w badanym roku obrazują zestawienia notowań giełdowych, które poniżej przytaczamy jako podstawę wyjściową do dalszej analizy porównawczej.

b) Koniunktura i sezonowość.

Na dynamikę wahań cen żywca składają się wahania koniunkturalne, obracające się w dłuższych wieloletnich okresach czasu i wahania sezonowe krótkofalowe, zależne od pory roku.

Źródła zaburzeń koniunkturalnych leżą we wszelkich głębiej sięgających przeobrażeniach produkcji spożycia i różnych zaburzeniach wymiany, zarówno w skali krajowej jak i w skali międzynarodowej, na które składa się gra różnorodnych sił, zarówno społecznych jak i przyrodniczych. Te zasadnicze ruchy cen, leżące z reguły poza orbitą wpływu pojedyńczego rolnika, a zazwyczaj w ogóle poza środowiskiem rolniczym, wywołują ze strony zainteresowanych producentów pewną reakcję celem dopasowania się produkcji do zmienionych warunków zbytu. Sprawa ta — stosunkowo łatwa w produkcji roślinnej — sprawia o wiele większe trudności w produkcji zwierzęcej, gdyż wymaga nie tylko przygotowania paszy, ale także dłuższego okresu czasu na wychów a w szczególności na przygotowanie młodzieży i materiału rzeźnego.

Dla pełnego wychowania nowego pokolenia trzody chlewnej potrzeba okresu 2 lat, a bydła i koni 3 — 4 lat. Stąd pochodzi zjawisko cyklów koniunkturalnych. Szczególne znamiennym okazało się ono dla trzody chlewnej, tak dalece, że na jego podstawie opiera się przepowiadanie kształtowania się cen. Licząc od czasu największego nasilenia zwyżki do okresu największej depresji, periodyczny cykl ten na trzodę chlewną zamyka się i odnawia co 4 lata. Nadwyżka z okresu zwyżki bywa zanulowana niedoborem w końcu cyklu. Podobny cykl dla cen bydła i mleka wynosiłby około 6 lat, natomiast jest w ogóle krótki dla inwentarza drobnego szybko się rozmnażającego, a więc owiec, ptactwa itp. Również znamienną jest sezonowość cen inwentarza żywego i produktów zwierzęcych. Pochodzi ona nie tylko

Miesięczne ceny trzody według Giełdy Lubelskiej.

Wyszczególnienie	Świnie słoninowe			Mięsne			Bekonowe		Maciory i kastraty	
	powyżej 180 kg	180—150 kg	150—130 kg	130—110 kg	110—80 kg	poniżej 80 kg	kontraktowe	rynkowe	upasione	chude
Rok 1936/37										
Maj	105	93	88	83	73	68	82	74	90	76
Czerwiec	102	92	89	85	75	68	84	78	89	71
Lipiec	101	90	87	83	74	68	85	79	86	69
Sierpień	99	86	84	82	72	68	90	80	86	66
Wrzesień	97	87	84	78	67	—	86	73	86	60
Październik	102	92	83	80	70	66	82	72	87	64
Listopad	100	91	87	77	66	62	80	66	84	64
Grudzień	98	89	86	77	65	—	80	65	85	67
Styczeń	100	92	88	81	69	—	80	69	88	70
Luty	102	93	90	85	75	—	80	75	92	70
Marzec	106	98	96	90	82	76	81	79	94	75
Kwiecień	110	102	99	91	82	73	85	80	96	72
Średnia	**102**	**92**	**89**	**83**	**73**	**69**	**83**	**74**	**89**	**69**
Rok 1937/38										
Maj	107	99	96	88	77	67	89	78	94	62
Czerwiec	106	96	93	87	75	65	84	75	92	60
Lipiec	119	111	107	99	88	74	88	86	106	80
Sierpień	132	123	117	106	90	75	102	90	118	81
Wrzesień	135	120	119	105	90	74	100	91	111	78
Październik	129	117	112	97	82	65	93	83	100	70
Listopad	120	107	101	89	75	62	86	76	97	69
Grudzień	111	100	95	85	73	60	85	73	91	65
Styczeń	106	98	93	83	71	58	82	71	92	67
Luty	104	93	90	81	70	60	80	71	90	70
Marzec	99	88	83	79	68	57	80	70	84	66
Kwiecień	101	89	85	82	69	58	85	70	86	67
Średnia	**114**	**103**	**99**	**90**	**77**	**65**	**88**	**78**	**97**	**70**

Zestawienie notowań cen trzody chlewnej w 1936/7 r.

Wyszczególnienie	Waga kg	Mysłowice	Lublin	Poznań	Lwów	Wilno
		Cena za 1 kg. żywca				
	od — do	od — do	od — do	od — do	od — do	od — do
Mięsiste	poniżej 80		58 — 58			
Mięsiste	powyżej 80			66 — 81		
Pełnomięsiste	100 — 50	82 — 85				
Mięsiste	100 — 80					69 — 76
Pełnomięsiste	100 — 80			88 — 91		
Mięsiste	110 — 80		69 — 69			
Słoninowe	110 — 80				64 — 74	
Pełnomięsiste	120 — 100	90 — 100		92 — 96		
Słoninowe	120 — 110				80 — 82	
Mięsiste	130 — 110		82 — 82			
Słoninowe	140 — 110				74 — 83	
Mięsiste	150 — 110					83 — 84
Pełnomięsiste	150 — 120	99 — 109		98 — 101		
Słoninowe	150 — 120				83 — 84	
Słoninowe	150 — 130		85 — 85			
Maciory	powyżej 150		86 — 86			
Pełnomięsiste	„ 150					84 — 90
Tuczone	„ 150	110 — 118			81 — 91	
Tuczone	„ 165					
Słoninowe	180 — 150		89 — 89			
Słoninowe	powyżej 180		101 — 101			
Bekony „ kontrakt. I kat.	96 — 81		85 — 85		81 — 81*	
„ „ II „	96 — 81				77 — 77*	
„ rynkowe	96 — 81		70 — 85			
„ nie nadające się do exportu	96 — 81				74 — 75	
Chude maciory i kastraty	poniżej 150		67 — 67			

*) Plus ewentualnie premia — 8 zł za sztukę I kat, 4 zł za sztukę II kat.

z sezonowości przebiegu spraw fizjologicznych u zwierząt, a również pośrednio z sezonowości produkcji i cen paszy. Z tego też powodu sezonowość produktów hodowlanych bywa w porównaniu do ziemiopłodów wręcz odwrotnie kształtowana lub też przesunięta.

Ceny świń opasowych, z małymi wyjątkami, są najniższe w zimie, najwyższe w lecie. Ceny prosiąt są najwyższe na wczesną wiosnę, najniższe w zimie. W/g pracy Schmidta i Mandeckiego [1]), sezonowe wahania cen trzody dokonują się corocznie w pewnych miesiącach. Okresem zwyżkującym bywa kwiecień, maj, czerwiec i lipiec, poczym następuje okres spadku cen i w styczniu osiąga najniższy poziom. Zmiany cen są odwrotnością podaży, t. zn. im większa podaż, tym ceny są niższe i odwrotnie. Okres, w którym ceny zwyżkują jest okresem przedżniwnym, a więc ciężkim dla rolnictwa, gdzie daje się odczuwać brak paszy i zwierzęta są na ogół chude. Stąd mała podaż trzody tucznej na rynkach, a jednocześnie towar jest poszukiwany i dlatego są wysokie ceny. Z chwilą zaś kiedy pasza jest tania, rolnicy angażują się na chów, kupując prosięta, a w następstwie tego wytwarza się duża podaż materiału rzeźnego, ceny spadają. Okresy najniższych cen pochodzą z naturalnego wysokiego nasilenia sezonowego produkcji, przypadają jednak również na okresy wzmożonego popytu ze strony spożywców. Dzięki tej okoliczności, sezonowe nasilenia wahań cen żywca są stosunkowo mniejsze, niż nabiału i wielu innych produktów rolnych [2]).

Badany rok 1936/37, jak również i rok następny 1937/38 nie odzwierciadlają jednak normalnego obrazu sezonowych wahań cen, gdyż w półroczu zimowym uwydatniła się zwyżka koniunkturalna w parze z ogólno - światową poprawą cen zboża, która rozpoczęła się w poprzednim roku. Nie mniej jednak wahania sezonowe w ciągu badanych lat ulegają dużej rozpiętości. Dla przykładu podamy, że w maju 1936 r. za 1 kg żywej wagi świni słoninowej płacono 1,05 zł, a we wrześniu 97 gr, czyli spadek wynosi 8%, natomiast sierpień i wrzesień były miesiącami o najniższych cenach. W październiku ceny poprawiają się do 1,02 zł za 1 kg i przez okres kilku miesięcy aż do marca utrzymują się na poziomie około 1 zł za 1 kg żywej wagi. Od marca 1937 r. ceny znacznie zwyżkują z przejściową degresją w czerwcu, ale już w końcu tego miesiąca zwyżkują, a miesiąc lipiec, sierpień, wrzesień, październik, listopad są okresem korzystnej koniunktury na trzodę chlewną. Poziom cen odbiega w dużym stopniu od cen kryzysowych poprzednich lat. W lipcu 1937 r. za 100 kg świni słoninowej o wadze ponad 180 kg płacono na giełdzie lubelskiej

[1]) St. Schmidt i St. Mandecki. Produkcja trzody w świetle badań koniunkturalnych. Kraków 1933.

[2]) J. Wiśniewski. „Sezonowość cen artykułów sprzedawanych przez rolników”.

119 zł, a sierpniu 132 zł, a we wrześniu 135 zł, osiągając jednocześnie swoje maksimum, co w stosunku do minimum w roku 1936 stanowi wzrost o 40%. Od września następuje stopniowy spadek cen aż do marca 1938, osiągając minimum, tj. 99 gr za 1 kg żywej wagi. Widzimy stąd, że wahania cen przebiegają inaczej, niż to zwykle bywa. Jak to już wyżej mówiliśmy, ceny w końcu 1936 r. podnosiły się zamiast spadać, a minimum osiągnęły we wrześniu, a nie w grudniu. Bardziej prawidłowym odchyleniom w wahaniu cen odpowiada rok 1937, gdzie maksimum przypadło w końcu sierpnia, poczym nastąpiła obniżka cen.

Powyższe rozważania na temat sezonowych wahań cen i popytu potwierdza posiadany przez nas materiał w formie wypowiedzi samych rolników. Oczywiście, że odpowiedzi na pytanie — „jakie sztuki mają największy popyt w poszczególnych sezonach roku" są ograniczone tylko do najbliższej okolicy i miejscowego rynku. Na popyt więc w poszczególnych miejscowościach oddziaływa zdolność konsumcyjna miejscowego rynku. W sezonie letnim ożywia się spożycie świata pracy, zarówno robotników jak i rolników, którzy wówczas chętniej używają słoniny niż wędlin podlegających psuciu się. Zbiega się z tym wyczerpanie się zapasów tłuszczów odpadkowych, wobec tego, że zamożniejsze sfery spożywców ograniczają w lecie spożycie wieprzowiny na rzecz nabiału. W związku z tym, pozostają także wahania sezonowe popytu ze strony przemysłu mięsnego i eksportu.

Większość wypowiedzi ankietowych stwierdza, że najbardziej korzystne ceny na towar ciężki słoninowy są w lecie w okresie przedżniwnym względnie żniwnym i na jesieni, gdyż wówczas towar ten jest najbardziej poszukiwany. Natomiast ceny bekonów i świń lekkich w/g relacji naszej ankiety są najlepsze na wiosnę. Sprzyja temu wyczerpanie się zapasów zimowej produkcji, jak również zwiększony popyt spożywców na szynki wielkanocne. Również na wiosnę jest duży popyt na prosięta, które w tym okresie osiągają najwyższe ceny, gdyż wówczas wypada początek głównego turnusu opasowego, obliczonego na podchowanie w ciągu lata na mleku i paszy zielonej i opas jesienno-zimowy. Ceny podrostków i sztuk chudych są najwyższe na jesieni, gdyż obfitość zapasu paszy skłania do angażowania się na opas.

c) Wpływ jakości żywca na ceny.

Najważniejszą rolę w uzyskaniu ceny odgrywa przede wszystkim jakość żywca. Najogólniejszy podział to będzie: na świnie słoninowe, mięsne, bekonowe oraz chude maciory i kastraty. Terminy te nie

są jednak powszechnie przyjęte, ani też jednakowo określone. Notowania Poznania, Mysłowic, Wilna podają nazwę pełnomięsiste u innych spotykamy nazwę słoninowe. Dla trzody najcięższej wagi Lwów i Mysłowice nadają także nazwę „tuczne". W/g notowań Lublina, do typu słoninowego zalicza się sztuki w granicach od 130 w zwyż. Słoninowe Lwowa zaczynając się od wagi 150 kg schodzą aż do wagi 80 kg, zaliczanej na innych giełdach do grupy mięsnej, której we Lwowie w ogóle brak. Klasyfikacja typów wagowych jest ogromnie różna nie tylko między giełdami, ale w obrębie jednej i tej samej giełdy. Wilno dzieli na trzy klasy, Lublin na 9, pozostałe na 7 klas. Sprawy te wymagają naturalnie uporządkowania, gdyż stan ten utrudnia szersze zestawienie porównawcze, które w naszej pracy oparliśmy w/g wagi, omijając w ten sposób problematyczność nazwy poszczególnych klas.

Specjalną kategorią są bekony, notowane jednak tylko w Lublinie i Lwowie, brak jej natomiast w Poznaniu, gdzie skupia się przecież większość produkcji tego typu. Bekony mają ściśle określone wymagania, zarówno co do wagi, 81 — 96 kg, jak i konsystencji. Ich ceny, jako materiału kwalifikowanego, są dosyć korzystne, niemal tak wysokie, jak za świnie słoninowe. Do ceny dopłacana bywa premia 8 zł od sztuki. Sztuki gorsze płacone są w/g kategorii II, a jeszcze niżej bekony na wolnym rynku.

Wszelkie pozostałe kategorie układają się w/g wagi, gdyż im wyższa waga, tym też lepszy stopień opasania, wyższy wydatek ubojowy. Zależy to naturalnie od dzielnicy i sezonu. W ośrodkach przemysłu mięsnego fabrykującego bekony i szynki oraz na rynkach wielkomiejskich np. w Warszawie panuje stosunkowo większy popyt na mięso, niż na tłuszcz, a zatem ciężkie świnie słoninowe mają często stosunkowo niższą cenę, aniżeli na kresach północno-wschodnich, gdzie przeznacza się produkcję na miejscowe zaopatrzenie, które cechuje duży popyt na tłuszcz, co pozostaje w parze z ostrym klimatem i przyzwyczajeniem spożywców. Na równi z rasą wpływa to na pokrój i typ opasu, gdyż, jak wiadomo, na zachodzie panuje typ lekki, w Małopolsce przejściowy, a na północno-wschodzie ciężki.

Pomijając bekony, jako specjalną kategorię, ceny świń pozostałych wykazują następujące rozpięcie:

	Waga w kg	Cena za 1 kg
Giełda Lubelska	od 80 do 180 i powyżej	od 58 do 101
Komisja Targ. Lwów	„ 80 „ 165 „	„ 64 „ 91
Komisja Targ. Wilno	„ 80 „ 150 „	„ 69 „ 90
Giełda Poznań	„ 80 „ 150 „	„ 66 „ 101
Giełda Mysłowice	„ 50 „ 150 „	„ 82 „ 118

Rozpięcia w cenach, zależnie od kategorii wagi, wahają się od 30 do 50%, są więc bardzo znaczne. Różnice te mają jednak gospodarcze uzasadnienie, gdyż zużycie paszy na 1 kg typu ciężkiego jest niemal dwukrotnie wyższe, niż typu lekkiego, czyli mniej więcej proporcjonalne do różnicy cen. Kalkulacja zyskuje jednak pokrycie w tym, że do opasu tłuszczowego mogą być użyte ziemniaki, a zatem tańsze niż zboże i pasze białkowe, konieczne do wychowu sztuk lekkich, a szczególnie materiału kwalifikowanego. Maciory i knury, o ile są dobrze utuczone, nie mają gorszej ceny, bo chociaż nie mają dobrego wydatku ubojowego, cenione są jako materiał na trwałe wędliny, ale zazwyczaj bywają niedostatecznie dotuczone, dlatego też klasyfikuje się je często do podrzędnej kategorii.

d) Wpływ położenia na korzystność tranzakcji.

Chcąc z kolei wykazać wpływ położenia i dalsze czynniki korzystności tranzakcji, stanęliśmy wobec zadania wyeliminowania dotychczas wykazanych czynników, a więc sezonu i jakości żywca, gdyż ich znaczenie okazało się tak decydujące, że potrzeba byłoby bardzo licznego materiału, aby ich wpływ wyrównał się w masie statystycznej i uwydatniła się waga czynników, o które chodzi. W tym celu ceny osiągnięte z każdej tranzakcji przeliczyliśmy w relacji procentowej do notowań giełdowych za odnośny typ w odnośnym miesiącu. Dla zyskania współmiernie jednolitej dla całego kraju podstawy porównawczej, przyjęliśmy notowania giełdy lubelskiej, podane na stronie 61. Przy wyborze giełdy lubelskiej, jako wzorca do przeliczeń, kierowaliśmy się tym, że ma ona stosunkowo najbardziej rolniczy charakter, położona jest centralnie w okręgu wybitnie rolniczym i w zakresie trzody chlewnej ma stosunkowo duże obroty i najlepsze notowania.

Tak wyprowadzone współczynniki cen wykazują duże pole zmienności, które w pewnych wypadkach, szczególnie na zachodzie, wynoszą 100% i powyżej ceny giełdowej, w innych — szczególnie na wschodzie — spadają znacznie poniżej a w ogólnej średniej z całej zbiorowości nie wiele się różnią, bo tylko ogólnie o 5% są niższe od poziomu danej giełdy, co przemawia za jej szczególną stosownością dla uwydatnienia pozomu cen płaconych producentom w Polsce. Jest to o tyle ważne, że dane statystyczne w/g sieci korespondentów, jako nierozklasyfikowane, nie dają w tej sprawie miarodajnego poglądu, a zestawienia szeregu giełd o tyle nie byłyby celowe, że wiele z nich zbyt daleko odbiega od poziomu środowiska wiejskiego.

Wykazanie wpływu położenia przeprowadziliśmy na podstawie porównania spółczynników ceny tranzakcji 2 grup gospodarstw, pier-

wszej w warunkach korzystnych, a drugiej w warunkach krańcowo niekorzystnych, tak jak je wyodrębniliśmy w rozdziale poprzednim (str. 59). W obu grupach dokonano tranzakcji trzodą chlewną na łączną sumę 101 sztuk, z tego w 6 gospodarstwach o korzystniejszym położeniu 79 tranzakcji a w 9 gospodarstwach gorzej położonych 32 tranzakcje. W rezultacie, wyprowadzając średnią ważoną dla pierwszej grupy gospodarstw, okazało się, że korzystność sprzedaży wynosiła 102% w stosunku do notowań giełdy lubelskiej. Dla drugiej grupy korzystność wynosiła 78%. Stąd widać, że różnica ceny, wynikająca z warunków położenia gospodarstw, wynosi 24% ceny żywca. Przeciętnie o 24% mniej otrzymuje producent za swój towar z racji niekorzystnego położenia, złych warunków komunikacyjnych itp. Jeśliby uwzględnili koszty, które ponosi bezpośrednio rolnik celem dostarczenia trzody na rynek, a więc koszt przewozu i stratę czasu, których oczywiście w tej kalkulacji nie ma, to okazało by się, że procent powyższy wzrósłby, co obniżyłoby jeszcze bardziej wartość uzyskaną ze sprzedaży.

Zaznaczyć należy, że zestawiane grupy nie są wcale wyrazem zbyt skrajnych krańcowości, które faktycznie mogą być o wiele dalej idące. Z drugiej strony, liczebność grup porównywanych jest dosyć skromna, to też i wynik tego zestawienia ma raczej znaczenie orientacyjne.

e) Kierunki zbytu i ich wpływ na korzystność.

Eliminowanie położenia, jako czynnika rachunkowo nieuchwytnego, nie da się przeprowadzić mechanicznie, ale tylko przez odpowiedni dobór obiektów porównawczych, co naturalnie nie zapewnia ani tego obiektywizmu, ani tej dokładności cechujących eliminację, opartą na spółczynnikach. Nie mniej jednak, znając badane gospodarstwa, nie trudno było wyszukać odpowiednie pary porównawcze, leżące w podobnych warunkach tego samego lub sąsiedniego powiatu.

Śledząc te objekty zauważyliśmy, że osiągały one dosyć różne wyniki, a szczególnie duże trafiały się różnice między poszczególnymi tranzakcjami, np. jeden rolnik z pow. Skałat, woj. tarnopolskie, sprzedał tucznika wagi 180 kg za sumę 75 zł, co stanowi 52% ówczesnej ceny giełdowej, a inny rolnik G. A. pow. Kopyczyńce tego samego województwa — tucznika o wadze 125 kg za 145 zł, co stanowi 139% ceny. Ten wypadek, wprawdzie krańcowy, ma wiele podobnych, które świadczą, że czynniki procedury handlowej mają często znaczenie przygniatające. Wśród nich na pierwszy plan wysuwa się wybór kierunku zbytu, zarówno co do osoby kontrahenta, jak i miejsca tranzakcji.

Kierunki tranzakcji trzodą (w sztukach).

r. 1936/7 i 1937/8

Dzielnica	Rodzaj tranzakcji	W domu			Na targowisku			Organizacji			Razem	
		hodowca	handlarz	rzeźnik	hddowca	handlarz	rzeźnik	na spędzie	na dostawę	na chów	sprzedaż	kupno
						T u c z n i k i						
Południowa	Sprzedaż	6	11	44	3	4	16	30	14	—	128	
	Kupno	—	—	—	—	—	—	—	—	3		3
Zachodnia	Sprzedaż	1	24	41	—	31	6	15	31	—	149	
	Kupno	—	—	—	1	1	—	—	—	—		2
Wschodnia	Sprzedaż	2	28	6	—	26	6	11	3	—	82	
	Kupno	3	—	—	3	—	—	—	—	1		7
Razem	Sprzedaż	9	63	91	3	61	28	56	48	—	359	
	Kupno	3	—	—	4	1	—	—	—	4		12
						P o d r o s t k i						
Południowa	Sprzedaż	—	3	1	—	—	—	—	—	3	7	
	Kupno	3	—	—	4	—	—	—	—	—		7
Zachodnia	Sprzedaż	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
	Kupno	1	—	—	1	1	—	—	—	—		3
Wschodnia	Sprzedaż	2	4	1	3	—	—	—	—	—	10	
	Kupno	7	—	—	6	—	—	—	—	1		14
Razem	Sprzedaż	2	7	2	3	—	—	—	—	3	17	
	Kupno	11	—	—	11	1	—	—	—	1		24
						P r o s i ę t a						
Południowa	Sprzedaż	8	—	8	175	19	—	8	—	4	222	
	Kupno	20	—	—	36	—	—	—	—	2		58
Zachodnia	Sprzedaż	11	—	2	17	8	—	—	—	—	38	
	Kupno	14	2	—	54	6	—	—	—	1		77
Wschodnia	Sprzedaż	30	—	—	12	—	—	—	—	—	42	
	Kupno	35	—	—	23	—	—	—	—	4		62
Razem	Sprzedaż	49	—	10	204	27	—	8	—	4	302	
	Kupno	69	2	—	113	6	—	—	—	7		197

*) Uwaga — razem gospodarstw 116 w tym: w dz. południowej — 46, w dz. zachodniej — 25, w dz. wschodniej — 45 gosp.

Kierunki tranzakcji w/g miejsca podzieliliśmy na trzy kategorie: w domu, na targowicy, oraz na spędzie, względnie na miejscu dostawy. Dla drugiego podziału w/g typu partnera, a więc odbiorcy, wyróżniliśmy 4 kategorie: rzeźnik, handlarz, hodowca oraz organizacja. Rozróżnienie między rzeźnikiem kupującym na własny ubój, a handlarzem pośredniczącym w tym procesie nie dało się ściśle przeprowadzić, bo ta okoliczność w niektórych wypadkach wymykała się ze świadomości naszych korespondentów i czasem w ogóle nie dała się ustalić. Do kategorii „organizacja" zaliczyliśmy organizacje hodowlane i spółdzielcze lub też wprost zakłady przemysłu mięsnego i firmy eksportowe, pokrywające się mniej więcej z kategorią spędu i dostawy.

Rozpatrzmy najpierw, jak wygląda dystrybucja kierunków, bo to rzuca nam pewne światło na bardzo znamienną cechę struktury rynku. Ogółem na 359 tranzakcyj sprzedaży całej zbiorowości najwięcej, bo około 40%, przypada na sprzedaż w domu, a reszta mniej więcej po 30% rozdziela się prawie po równo na targowicę i organizację. W dzielnicy zachodniej, a szczególnie w dzielnicy południowej, stosunkowo większą rolę odgrywa zbyt dla organizacji, a mniejszą zbyt na targowicy, a w dzielnicy wschodniej — zbyt targowiskowy, a mniejszą — zbyt organizacji. Gdy ustosunkowanie zbytu na targowicy do zbytu organizacji wynosi w dzielnicy południowej jak 1 : 2, to w zachodniej 1 : 1½, a w dzielnicy wschodniej naodwrót 1½ : 1. Różnice te pozostają w związku z tym faktem, że, jak to obrazuje mapa, rozwój przemysłu mięsnego, a także wszelkich organizacyj zbytu na zachodzie, a przede wszystkim na południu stoi znacznie wyżej, niż w dzielnicy wschodniej.

Nie mniejsze różnice zachodzą w drugiej projekcji, typu nabywcy. Z wyszczególnionych kategorii, najmniej licznym i zupełnie przypadkowym jest zbyt hodowcy, gdyż w całej zbiorowości przypada nań łącznie 12 sztuk, przeznaczonych do dalszego opasu. Zagadnienie sprowadza się więc do porównania między handlarzem a rzeźnikiem oraz między zbytem na spędzie i na dostawę. Dystrybucja między handlarzem, rzeźnikiem i organizacją rozkłada się w całej zbiorowości prawie równomiernie, natomiast w poszczególnych dzielnicach są znaczne rozbieżności. Dystrybucja między handlarzem a rzeźnikiem, eliminując miejsce zbytu, układa się w dzielnicy zachodniej podobnie, jak dla całej zbiorowości, jak 1 : 1, natomiast w południowej jak 1 : 4, a we wschodniej wręcz naodwrót jak 4 : 1. Jest to zresztą wyrazem innej struktury obrotów, a przede wszystkim znanego zjawiska niedorozwoju masarstwa na kresach i wyraża rozmiary istniejącej dysproporcji. Z zestawienia widzimy, że terenem zaopatrzenia rzeźników jest głównie dom.

Z wyjątkiem dzielnicy wschodniej, bardzo silnie uwydatnia się przewaga zaopatrywania się przez rzeźników w domu, a więc na wsi, nad zaopatrzeniem targowiskowym. W dzielnicy południowej i dla całej zbiorowości stanowi ono 75%, a w dzielnicy zachodniej 90%. Natomiast dla handlarzy, zarówno targowisko jak i dom, są niemal jednakowym terenem penetracji i zawierania tranzakcji, z wyjątkiem dzielnicy południowej, gdzie dom wypada nieco bardziej atrakcyjnie.

Ustosunkowanie dystrybucji między spędami a dostawą wykazuje na ogół pewną przewagę spędów, która się szczególnie uwydatnia w dzielnicy południowej, a jeszcze bardziej w dzielnicy wschodniej, natomiast w dzielnicy zachodniej spędy są na drugim planie, a typem panującym, niemal dwukrotnie silniejszym, jest dostawa, co ma swe uzasadnienie w dogodniejszych warunkach komunikacyjnych i odrębności tamtejszych obyczajów, wypływających z korzystniejszego stanu tamtejszej struktury agrarnej.

W zakresie kupna, wynoszącego zresztą tylko 12 sztuk, źródłem nabycia byli prawie wyłącznie hodowcy i w kilku wypadkach organizacja hodowlana. Dystrybucja w/g miejsca nabycia wykazuje pewne różnice, które jednak, wobec małej zbiorowości, są raczej przypadkowe.

Dla zbadania wypływu kierunków na korzystność zbytu trzymaliśmy się nadal metody eliminacji. Ceny relacji giełdowej zapewniły nam eliminację wpływu jakości żywca i sezonowości. Dalszy czynnik „położenie" jest zbyt wpływowy, aby przy naszej małej i bardzo rozproszonej zbiorowości mógł być wyrównany na zasadzie prawa wielkiej liczby, tym bardziej, że pewne kierunki zbytu stoją w pewnej korelacji z położeniem i zachodziłaby obawa, że przy mechanicznej statystyce zniekształciłyby wynik. Celem jego wyeliminowania, sprowadziliśmy szeregi statystyczne ceny w/g kierunków do szeregu lokalnych zestawień, których wyniki następnie weszły do zestawienia statystycznego.

Jako odrębne jednostki obserwacji, nadawały się przede wszystkim gospodarstwa o różnych kierunkach tranzakcyj, bo zasada równości środowiska była z istoty rzeczy zabepieczona, ale w naszej zbiorowości znalazło się ich tylko kilka. Następnie dobieraliśmy lokalne zespoły porównawcze z gospodarstw leżących w podobnych warunkach gospodarczych, zazwyczaj nie wybiegających poza teren powiatu, tak dobieranych, aby cały zespół dał pożądaną wielokierunkowość. Na terenie Małopolski wschodniej wybraliśmy w ten sposób 7 zespołów, obejmujących 111 tranzakcyj, na terenie dzielnicy zachodniej 6, obejmujących 81 tranzakcyj. Dzielnicę wschodnią w tych ba-

Porównanie korzystności tranzakcji w/g kierunków zbytu.

Cyfry lewo góra — ilość tranzakcji.
„ prawo dół — różnica %-owa ceny.

r. 1936/37 i 1937/38

	Wyszczególnienie zespołów porównawczych	Organizacja a inne	Organizacja a handlarz	Organizacja a rzeźnik	Organizacja a targowica	Organizacja a dom	Dostawa a spęd	Targowica a dom	Rzeźnik a handlarz
Dz. Południowa	Kamionka	17	—	16	13	12	8	9	—
	Strumiłowa	+14	—	+5	—1	+19	+5	+20	—
	Złoczów	14	—	13	10	13	9	5	—
		+42	—	+44	+58	+38	+37	—20	—
	Zbaraż Tarnopol Skałat	—	—	—	—	—	—	8	7
		—	—	—	—	—	—	+8	+16
	Kopyczyńce	18	12	5	7	13	2	16	13
	Borszczów	+34	+47	+36	+34	+34	+80	0	+10
	Tarnobrzeg	4	—	4	—	4	—	—	—
		+11	—	+11	—	+11	—	—	—
	Przeworsk	2	2	—	—	2	—	—	—
		+8	+8	—	—	+8	—	—	—
	Sambor	—	—	—	—	—	—	3	—
		—	—	—	—	—	—	—6	—
	Razem	**55**	**14**	**38**	**30**	**44**	**19**	**41**	**20**
	Średnia	**+27**	**+40**	**+23**	**+27**	**+26**	**+28**	**+4**	**+12**
Dz. Zachodnia	Lubawa	—	—	—	—	—	10	—	8
		—	—	—	—	—	+9	—	—31
	Chełmno	18	—	18	—	18	—	—	—
		+14	—	+14	—	+14	—	—	—
	Toruń	8	—	8	—	8	—	—	—
		+19	—	+19	—	+19	—	—	—
	Poznań	—	—	—	—	—	—	—	15
		—	—	—	—	—	—	—	—22
	Sochaczew	—	—	—	—	—	—	24	24
	Łowicz	—	—	—	—	—	—	+4	+20
	Pułtusk	—	—	—	—	—	—	16	15
		—	—	—	—	—	—	+4	—1
	Razem	**26**	—	**26**	—	**26**	**10**	**40**	**62**
	Średnia	**+15**	—	**+15**	—	**+15**	**+9**	**+4**	**+3**
	Ogółem	**81**	**14**	**64**	**30**	**70**	**29**	**81**	**82**
	Średnia	**+23**	**+40**	**+20**	**+27**	**+22**	**+16**	**+4**	**+6**

daniach pominęliśmy z powodu zbyt dużego rozproszenia gospodarstw i braku obiektów porównawczych.

Z przytoczonego zestawienia wyników okazuje się, że ze wszystkich form zbytu najkorzystniejszym był zbyt przez organizację, wykazując poziom wyższy o 23%, zarówno w odniesieniu do miejsc zbytu jak i nabywcy. Najkorzystniejszą przy tym formą jest dostawa, górując znacznie nad spędem.

Różnica na korzyść zbytu organizacyjnego jest szczególnie duża w Małopolsce, wynosząc 27% ponad zbyt wolno - konkurencyjny, natomiast jest wyraźnie mniejszą w dzielnicy zachodniej, gdyż wynosi tylko 15%. Ma to swoje uzasadnienie w układzie stosunków, gdyż wolny handel, który w tym wypadku jest podstawą porównawczą, ma w dzielnicy zachodniej istotnie o wiele wyższy poziom, a ponad to, z istoty rzeczy, partycypuje w stosunkowo silniejszym stopniu w korzyściach form zbytu zorganizowanego, które na tym terenie szczególnie się skupiają. Z tego samego powodu i dystans korzystności między zbytem na dostawę a spędem jest też mniejszy, niż w Małopolce wschodniej.

Z porównań szczegółowych najbardziej znamienną jest wysoka korzystność zbytu organizacyjnego w stosunku do zbytu handlarskiego. Z drugiej strony zbyt przez rzeźnika wypada bardziej konkurencyjnie. Różnica co do miejsca zbytu „targowica — dom" wypadła na ogół nieznaczna i wobec małej zbiorowości trudno to przesądzić. Okazuje się, że ta sprawa jest raczej kwestią lokalną, podlegającą swoistym fluktuacjom i zależy nie tylko od miejscowego układu stosunków, ale także od zmiennej sytuacji, przy czym szczególną rolę odgrywa taktyka sfer handlowych.

Na tle ogólnej taktyki, obliczonej na depresję, duże urozmaicenie na lokalnym rynku cen powstaje w wyniku walki kokurencyjnej. Zdarzają się takie wypadki, które i w naszej zbiorowości znalazły swój wyraz, że handlarze starają się przelicytować organizację przez płacenie cen ponad wytrzymałość normalnej kalkulacji. Dzieje się to najczęściej na spędach i obliczone jest na pokrzyżowanie planu organizatorów i w ogóle odciągnięcie dostawców od organizacji. Sprzedaż w takich okolicznościach jest wyjątkowo korzystna, ale taka sytuacja naturalnie jest przemijająca.

f) Inne czynniki, stanowiące o korzystności tranzakcji.

O pomyślności tranzakcji stanowi wreszcie cały szereg warunków i okoliczności mniej lub więcej przypadkowych. Stąd też jeden i ten sam gospodarz często ma jedną tranzakcję stosunkowo lepiej, inną gorzej udaną, chociaż nie zawsze zdaje sobie z tego sprawę.

Nadmiar lub brak dowozu lub powstanie jakiegoś większego zapotrzebowania, zmowy lub walka konkurencyjna kupujących, nastrój rynku itp. czynniki — o czym bliżej traktuje dalszy rozdział — stanowią o mniej lub więcej pomyślnym układaniu się sytuacji danego rynku, która częściowo może być sprawą lokalną, częściowo wyrazem szerszych tendencyj uwydatniających się na giełdzie.

Wytworzona sytuacja rynkowa stanowi tylko podłoże dla tranzakcji a samo jej ukształtowanie jest kwestią stanowiska partnerów, ich nastroju i sposobu zachowania się w całej procedurze. Do tego dochodzą różne specjalne okoliczności i pobudki natury mniej lub więcej osobistej. Wśród nich, na pierwszy plan wysuwa się doraźna sytuacja finansowa rolnika i jego partnerów.

Nie jest sprawą obojętną, czy rolnik sprzedaje trzodę dlatego, że jest zmuszony niesprzyjającymi okolicznościami, czy też jest to wynikiem normalnych obrotów gospodarczych. Albowiem inaczej traktuje sprzedaż producent, któremu nie zależy zbytnio na gotówce, a inaczej ten, który znalazł się w sytuacji bez wyjścia i odczuwa gwałtowny brak pieniędzy. Pierwszy oblicza w ten sposób, aby hodowla była opłacalna i z tego punktu widzenia stara się osiągnąć odpowiednią cenę, natomiast drugi skłonny jest przyjąć niemal każdą, nawet niekorzystną, cenę, nie zważając na straty. Z tego punktu widzenia zagadnienie przedstawia się w zupełnie odmiennych płaszczyznach. Gorzej jest, jeśli handlarze wiedzą o położeniu producenta i jego kłopotach finansowych, gdyż wówczas odpowiednio wykorzystują sytuację.

Z badanego materiału wyodrębniono 19 wypadków na 343, gdzie w/g sprawdzonej relacji rolników tranzakcje były wynikiem wyjątkowej konieczności pozyskania gotówki dla pokrycia pilnych sprawunków lub zobowiązań. Najczęstszym motywem konieczności sprzedaży było zapłacenie podatków, spłata długów rodzinnych, raty pożyczek, procentów od pożyczonego kapitału, zakup ziemi, budowa pomieszczeń gospodarskich, raty dzierżawne itp., a często choroby członków rodziny, kształcenie dzieci, kupno ubrania, obuwia itp. potrzeby prywatne.

Na niekorzystność tranzakcji mogą oddziaływać wypadki klęskowe, choroba zwierząt, zachorowania indywidualne, a tym bardziej epizoocje ogarniające szerszy teren. Szczególnie w tym ostatnim wypadku ceny ogromnie spadają; rolnicy masowo wyprzedają zwierzęta nawet po niższej cenie, w obawie upadku względnie zatrzymania na dłuższy czas możności sprzedaży z chwilą wydania zakazu obrotu rynkowego.

Znacznie częściej wchodzą w grę pobudki natury gospodarczej, jak niezdolność sztuk do dalszej hodowli, chodzi tu przeważnie o sztuki

rozpłodowe, a więc knury lub maciory, które ze względu na wiek nie nadają się do tego celu. Najlepiej sztuki takie należałoby przeznaczyć na opas, często jednak sprzedaje się je w stanie takim, jak się znajdują, osiągając przez to niższą cenę.

Nie mniej ważnym czynnikiem jest brak paszy z powodu nieurodzajów, zepsucia się lub wyczerpania zapasów, trudności kupna, gdyż to utrudnia dobre opasanie i skłania do sprzedaży nawet po cenie lichej. Ogółem tranzakcji w wyjątkowo niekorzystnych okolicznościach było około 30, a ich przeciętny wynik wyraził się w wysokości 68% ceny giełdowej, czyli około 30% niżej od wypadków normalnych.

Niezależnie jednak od tych okoliczności, które trafiają się od czasu do czasu, o pomyślności tranzakcyj stanowi sztuka handlowa. Z osobistego zapoznania i z wypowiedzeń ankietowiczów wynika, że w badanej zbiorowości są jednostki dosyć dobrze zorientowane w całej procedurze rynkowej, panujących zwyczajach, znające różne sztuczki handlarzy, umiejące się im przeciwstawić i nie bez pewnego talentu handlowego, ale to są wyjątki. Na ogół większość naszej elitarnej zbiorowości stanowi pod względem handlowym wyraz ogólnej zbiorowości. Każdy przedstawia inny zapas talentu handlowego, cech charakteru, inteligencji, trzeźwości, orientacji, obycia i taktyki, inne ma braki i wady. Te nieuchwytne sprawy, wchodzące do psychologii handlu, leżą u podstaw praktyki targowej, które będą przedmiotem dalszych rozdziałów.

2. Tranzakcje prosiętami i podrostkami.

Trzoda chlewna jest tym wyjątkowym artykułem, gdzie tranzakcje bywają wykonywane tylko jednostronnie. Stanowi ona dla rolników produkt sprzedaży a nie kupna, odwrotnie niż to bywa z bydłem czy końmi. Kupno natomiast ogranicza się tylko do prosiąt do chowu, rzadziej podrostków na opas lub też materiału zarodowego, knura lub maciory. Dlatego też wyodrębniliśmy tranzakcje sztukami dorosłymi od tranzakcyj prosiętami, gdyż te ostatnie są nie tylko artykułem kupna, ale również i sprzedaży.

Prosięta są więc produktem hodowlanym nabywanym i zbywanym przez rolnika, który, zależnie od sytuacji, raz występuje jako producent-sprzedawca, drugi raz jako kupujący. Poza tym wchodzi w grę cały szereg innych okoliczności, stanowiących o potrzebie specjalnego wyodrębnienia tej grupy. Już z tej różnicy w przeznaczeniu prosiąt wynika, jak to zobaczymy, że kształtowanie się tranzakcyj i cen podlega innym prawom, inne sfery przy tym biorą udział, inne zachodzą przy tym okoliczności, inna też jest problematyka tego działu. Prosięta są przedmiotem handlu, jak gdyby detalicznego. Jest to

jedyny dział, gdzie tranzakcje odbywają się niemal wyłącznie w sferze hodowców. Producent trafia bezpośrednio do klienta, oczywiście nie konsumenta, tylko również jakiegoś producenta, drobnego rolnika albo wiejskiego lub małomiasteczkowego robotnika. Natomiast pośrednictwo prywatne lub organizacyjne nie odgrywa stosunkowo poważniejszej roli.

Mimo tego, wahania cen prosiąt są ogromne, o znacznie większej skali rozbieżności, niż w cenach żywca mięsnego. Ruch cen prosiąt jest przy tym szczególnie ważny dla prognozy koniunkturalnej w kształtowaniu się produkcji, a zatem podaży trzody, gdyż sygnalizuje panujące w hodowli tendencje. Określenie ceny za 1 kg żywej wagi lub za 1 sztukę jest rzeczą dość trudną i nieuchwytną, brak jest bowiem miernika, któryby zdecydowanie określał gatunek oraz cenę jednostkową. Oprócz tego, prosięta są zupełnie wyeliminowane z notowań giełdowych i jako produkt handlowy nie istnieją. Stwarza to pewnego rodzaju bezhołowie w tej dziedzinie, a co za tym idzie, kształtowanie się cen zależne jest jedynie i wyłącznie od wolnej gry na rynkach lokalnych. Jest to jedyny może wypadek na rynku mięsnym, gdy sytuacja producenta jest również silna, a nawet czasem silniejsza, niż nabywcy.

Ceny prosiąt naszej zbiorowości podajemy w zestawieniu na str. 89. Z powyższego okazuje się, że ceny sprzedaży wynoszą od 8 do 14 zł za sztukę, a ceny kupna od 12 do 14 zł, średnia ważona cena tranzakcji kupna i sprzedaży razem, wyprowadzona dla wszystkich gospodarstw, bez względu na położenie dzielnicowe, wynosi około 13 zł, przy czym średnia waga wynosi około 10 kg, czyli 1 kg ponad 1 zł. W praktyce liczy się kategorie prosiąt w/g wieku, a więc 4-ro, 5-cio i 6-cio tygodniowe. Właściwie o wartości stanowi raczej wielkość i waga, a wiek służyć powinien tylko dla dodatkowej orientacji. Starszy wiek, przy stosunkowo małej wadze, nie tylko nie podnosi wartości, ale przeciwnie, stanowi o niedorozwoju, deprecjonuje wartość użytkową; takie nieudane wyrodki stają się tylko źródłem straty i nie powinny być do hodowli używane.

Zgodnie z opinię rolników, obrót prosiętami przypada w dwuch okresach — wiosennym i jesiennym i wówczas są największe i najkorzystniejsze ceny, z reguły o 50 do 100% wyższe za 1 kg żywej wagi, niż sztuk rzeźnych. Natomiast w sezonach nie sprzyjających i przy niekorzystnych perspektywach koniunkturalnych, ceny za 1 kg prosiąt spadają znacznie poniżej cen żywca mięsnego. Prosięta stanowią przedmiot żywego obiegu, podobnie jak trzoda dorosła. Tranzakcje dokonuje się prawie wyłącznie pomiędzy rolnikami, rzadkie są wypadki, ażeby posługiwano się pośrednikami. Na 130 tranzakcji

kupna i sprzedaży, zaledwie 10 prosiąt sprzedano rzeźnikowi a 2 kupiono od handlarza, reszta, tj. 118 tranzakcji dokonało się wyłącznie między hodowcami. Największą rolę odgrywa jednak targowica, na 499 tranzakcji ogółem 350 przypada na targowicę. O ile więc targowica w zbycie trzody rzeźnej odgrywa rolę podrzędną, to w tranzakcjach prosiętami dominującą.

Ta rozbieżność zbiega się z tym faktem, że istnieje również odwrotna rozbieżność co do sfery partnerów. Wygląda to na sytuację paradoksalną, kupcy wędrują na wieś, a rolnicy do miasta, gdy możnaby przypuszczać, że np. kwestia rasy będzie skłaniać rolników do zaopatrzenia się u źródła produkcji; tymczasem jest inaczej. Nawet w dzielnicy poznańskiej, gdzie tak rozpowszechniony jest handel domowy z kupcami, rolnicy między sobą nie są skłonni robić tranzakcyj w domu, lecz na targu. Ma to jednak swe uzasadnienie w tym, że w wypadku trzody rzeźnej kupcy są aktywni i zorganizowani, a więc szukają dostawców, natomiast rolnicy są rozproszeni, zarówno jako dostawcy jak i nabywcy; dla obu stron jest widać korzystniej pójść na rynek.

Podrostki (warchlaki) stanowią coprawda niewielką grupę, gdyż sprzedaż łącznie z kupnem wynosi zaledwie 41 sztuk, tym nie mniej dla całokształtu zagadnienia zostały uwzględnione. Podrostki są kategorią trzody stanowiącą przejście między prosiętami a dorosłymi sztukami i dlatego zazwyczaj nabywa się je celem dotuczenia lub też jako materiał rzeźny, co jednak rzadziej się zdarza. Stąd istnieje pewnego rodzaju dwoistość w obrotach, która uwydatnia się zresztą w zestawieniu. Z ogólnej ilości 17 sztuk sprzedanych, 8 sztuk kupili rolnicy, a więc do hodowli, a 9 kupili handlarze i rzeźnicy, a więc zachodzi prawdopodobieństwo, że częściowo na rzeź, częściowo na handel i na dotuczenie. Jeśli chodzi o kupno, to oczywiście zostały one nabyte wyłącznie w celach produkcyjnych; musiały to być niewielkie jeszcze sztuki i nie podpasione, skoro rolnicy je kupili.

Drugim znamiennym faktem, który należy stwierdzić, jest to, że organizacje nie pośredniczyły ani razu w tranzakcjach podrostkami z wyjątkiem trzech sztuk sprzedanych organizacji przez rolników, ale były to sztuki zarodowe, przeznaczone do rozpłodu, oraz 1-ego wypadku kupna od organizacji, dotyczącego również sztuki zarodowej. Obrót podrostkami ma szczególne znaczenie dla drobnych gospodarstw karłowatych i robotniczych, które chcą dochować się tucznika na własne potrzeby, nie zajmując się odchowem prosięcia, co wymaga dużo drobiazgowej pracy, a daje powolne wyniki.

III. RYNEK BYDŁA I KONI.

Rynek bydła i koni jest nieco odmienny od rynku trzody chlewnej. W trzodzie chlewnej mamy bowiem wyraźny podział w przeznaczeniu, a m. młodzież, a więc prosięta i podrostki, przeznaczona bywa na chów, a sztuki dorosłe na rzeź. Natomiast w bydle, z natury rzeczy, jest nieco inna dystrybucja. Tylko nieliczne cielęta, przeciętnie około 20% urodzeń, przeznaczone są do chowu, a większość idzie na rzeź; w dystrybucji jałownikiem przeważa z reguły cel hodowlany, natomiast u krów częściowo hodowlany, częściowo rzeźny. Stąd też w tranzakcjach bydłem mamy daleko większe urozmaicenie stosunków.

1. Tranzakcje krowami.

Ceny krów wykazują w badanym materiale nie mniej duże rozbieżności, niż w trzodzie chlewnej, rozpinające się w granicach od 45 do 360 zł za sztukę i od 15 do 60 gr za 1 kg ż. wagi. Równie charakterystyczne są rozpiętości cen dalszych kategorii zwierząt, które następnie kolejno rozpatrzymy w rozdziałach branżowych. Narazie poprzestajemy na podaniu statystyki cen giełdowych, względnie notowań rynkowych, jako podstawy wyjściowej do dalszej analizy.

Średnie ceny rynkowe krów.
(w gr. za 1 kg. żywej wagi).

Wyszczególnienie	Rok 1936/37			Rok 1937/38		
	I gatunek najwyższy	II gatunek średni	III gatunek najniższy	I gatunek najwyższy	II gatunek średni	III gatunek najniższy
Mysłowice	75	63	45	73	61	43
Poznań	65	54	19	71	56	25
Kraków	60	48	36	60	48	35
Wilno	51	39	30	57	45	34
Lublin	52	42	29	51	39	24
Średnia	**61**	**49**	**32**	**62**	**50**	**32**

Analiza ceny tranzakcji natrafia na te trudności, że nie wszystkie notowania naszych korespondentów podają ścisłe notowania wagi, bo wielu nie przeprowadzało przy tranzakcjach ważenia, a określanie wagi zostało zapodane szacunkowo, wobec czego wypadło zrezy-

Miesięczne ceny bydła według notowań Targowicy w Poznaniu
(w gr. za 1 kg. żywej wagi).

Miesiąc	Woły		Krowy		Jałownik		Cielęta	
	pełnomięsiste wytuczone nieoprzęgane	miernie odżywiane	wytuczone pełnomięsiste	miernie odżywiane	wytuczone pełnomięsiste	miernie odżywiane	najprzedniejsze tuczone	miernie odżywiane
Rok 1936/37								
Maj	56—60	36—40	54—60	14—20	56—62	36—40	70— 76	36—46
Czerwiec	64—68	44—46	64—70	18—24	64—68	44—46	76— 84	50—58
Lipiec	62-66	40—44	62—68	16—20		40—44	76— 84	50—56
Sierpień	64—69	44—48	64—70	16—20	64—69	44—48	92—100	60—66
Wrzesień	68—72	44—50	64—74	18—20	68—72	44—50	92— 96	56—66
Październik	70-74	44—50	64—70	18—20	70—74	44—50	96—104	60—74
Listopad	66—70	42—48	60—66	16—20	66—70	42—48	74— 80	50—54
Grudzień	66—70	42—48	58—66	16—20	66—70	42—48	70— 76	46—52
Styczeń	64—68	40—46	58—62	16—20	64—68	40—46	80— 86	
Luty	64—68	40—46	62—66	24—34	64—68	40—46	80— 82	54—60
Marzec	64—65	40—46	62—66	24—30	64—66	40—46	74— 80	50—56
Kwiecień	66—68	38—46	60—66	24—30	66—68	38—46	80— 90	56—60
Średnia	**64—68**	**43—46**	**61—67**	**18—23**	**64—68**	**41—46**	**80— 86**	**51—59**
Rok 1937/38								
Maj	66—70	40—46	60—66	24—30	66—70	40—46	79— 87	43—50
Czerwiec	69—72	42—49	64—70	25—33	69—72	47—53	72— 78	38—48
Lipiec	70—80	42—50	66—80	26—36	70—80	42—50	79— 85	53—60
Sierpień	71—80	42—50	69—77	26—36	71—79	42—50	81— 88	50—62
Wrzesień	70—80	42—50	63—71	26—36	70—80	42—50	87— 98	50—65
Październik	69—78	41—50	70—80	26—36	69—78	41—50	81— 90	50—59
Listopad	65—70	39—45	65—71	23—32	65—70	39—45	78— 84	45—54
Grudzień	64-69	38—44	66—73	22—30	64—69	38—42	70— 77	40—49
Styczeń	63—67	36—42	61—65	23—30	63—67	36—42	72— 80	40—50
Luty	59—63	36—40	56—62	20—30	59—63	36—40	80— 87	50—57
Marzec	57—61	35—39	56—62	23—30	57—61	35—39	75— 82	40—49
Kwiecień	64—69	40—43	61—69	20—30	64—69	40—44	87— 96	62—68
Średnia	**66—72**	**40—46**	**63—71**	**24—32**	**66—71**	**40—46**	**78— 86**	**47—56**

gnować z masowego badania cen za 1 kg, a poprzestać na cenach za 1 sztukę. Tranzakcje krowami badanej zbiorowości, 116 gospodarstw, miały miejsce w 45 gospodarstwach, z czego w 33 wyłącznie sprzedaż, w 3 wyłącznie kupno, a w 9 kupno i sprzedaż. Ogółem na 116 badanych obiektów dokonano razem 73 tranzakcje krowami. z czego 55 sprzedaży i 18 kupna. Średnia cena sprzedaży wyniosła 147 zł; w gospodarstwach w dzielnicy południowej 180 zł, zachodniej 146 zł i we wschodniej 118 zł za sztukę. Średnia ogólna cena kupna wyniosła 175 zł, przy czym ceny dzielnicowe ułożyły się w podobnej kolejności, a m. w dzielnicy południowej średnia z 6 wypadków 221 zł, w zachodniej średnia cena z 5 wypadków 178 zł i w dzielnicy wschodniej średnia z 7 wypadków 135 zł. Ceny kupna wypadły więc na ogół wyżej niż sprzedaży.

Oceniając krytycznie te dane, wydaje się, że na ogół reprezentacja, zarówno dzielnicy południowej, a tym bardziej wschodniej, jest poziomem hodowlanym znacznie wyższa od panujących stosunków, stąd też obraz porównawczy wypada dla dzielnicy zachodniej stosunkowo mniej korzystnie. Ta niewspółmierność uwydatnia się także i w wadze sztuk. Średnia waga sztuk zbiorowości dzielnicy południowo-wschodniej wypada 450 kg, co stanowi prawie równo z dzielnicą zachodnią, natomiast w dzielnicy wschodniej około 350 kg, a więc również więcej, niż należałoby się spodziewać. Natomiast znamienne różnice zachodzą co do ceny. Średnia cena za 1 kg, wyprowadzona z potrąceniem tranzakcji o wątpliwej wadze, wyniosła w dzielnicy południowej 45 gr, w zachodniej 40 gr i wschodniej 30 gr. Ustosunkowanie tych cen odpowiada układowi notowań rynkowych. Poziom ceny zbiorowości pierwszych 2 dzielnic układa się na poziomie ceny rynkowej średniego gatunku, dzielnicy wschodniej na poziomie notowania za najniższy gatunek.

Rozpiętość tych cen jest wyrazem wpływu nie tylko położenia w skali dzielnicowej, ale także wpływów wszelkich innych czynników Wśród nich decydujące jest znaczenie jakości. Już statystyka notowań rynkowych wykazuje, że rozpięcie cen między krańcowymi gatunkami krów jest nieproporcjonalnie większa, niż różnica, zachodząca między gatunkami trzody chlewnej. Notowania Poznania wykazują rozpięcie 70%, Krakowa 40%, Wilna 33%, Lublina 45%. Te ciekawe różnice regionalne są wyrazem nie tylko różnic w typie pogłowia trafiającego na rynek, ale nie mniej duże różnice zachodzą w popycie na sztuki wysokiej wartości użytkowej, zarówno dla hodowli jak i na ubój. W szczególności na zachodzie konsument stawia duże wymagania co do jakości mięsa, to też tam ogólnie pożądany jest żywiec pełnomięsisty, a chudy nie ma wcale popytu.

Tendencje te, wbrew sceptycznemu nastawieniu głosów prasy, uwydatniają się na rynkach lokalnych, o czym świadczą wyniki naszej

ankiety. Na pytanie, czy bywa duża i jak duża różnica w cenie płaconej za bydło tłuste i chude, wszyscy zgodnie odpowiadali, że istnieje i to duża. Większość odpowiedzi podaje ją w granicach 30 do 50%, inni określali, że za 1 kg płaci się 15 — 30 gr więcej, lub też za 1 sztukę więcej o 50 zł. Sam fakt istnienia tej świadomości jest bardzo pocieszającym, bo niewątpliwie jest on nieodzownym warunkiem do reformy gospodarki hodowlanej i do poprawy odżywiania bydła, a tym samym przyczyni się do polepszenia jakości mięsa, które w ogólnym przecięciu pozostawia jeszcze dużo do życzenia.

Równocześnie mamy w ankiecie relacje, że bydło chude nie ma w ogóle nabywców i jest za bezcen. Na karb tego należy niewątpliwie przypisać przede wszystkim wypadki ogromnej depresji cen za niektóre sztuki i fakt istnienia tak dużej rozpiętości, o której na wstępie wzmiankowaliśmy.

Sezonowość cen bydła wyraża się w zasadzie, że ceny najniższe przypadają na jesieni i wczesnym przednówku, najwyższe na wiosnę i w ogóle w lecie, gdy bydło korzysta z zielonej paszy.

Prawidłowość tej dynamiki nie da się jednak tak łatwo wyśledzić, jak w trzodzie chlewnej. Przyczyna tego, między innymi, polega na tym, że bydło nie żywi się tak jak trzoda z pełnych zapasów, ale z plonów własnych obszarów paszowych, których nie da się tak łatwo regulować, ani przez dokupno, ani przez ograniczenie sprzedaży, jak to ma miejsce w trzodzie chlewnej. To też zależność podaży bydła od urodzaju paszy jest duża, ale jej rozkład jest bardziej równomierny, bo odbywa się, nie tylko w sezonach przejściowych, a więc na przednówku, przedwiośniu, w okresie przejścia na paszę zimową, ale także w pełni sezonu letniego, zależnie od wegetacji paszy.

Oprócz omówionych spraw do tranzakcji skłania rolników cały szereg dalszych motywów. Na podstawie zapodanych relacyj ankietowych okazuje się, że fakt posiadania nadwyżki krów z własnego wychowu, sam w sobie, był tylko zupełnie podrzędną pobudką, podobnie jak brak paszy, względnie jak brak gotówki i pilna potrzeba uregulowania zobowiązań. Większość tranzakcyj krowami wynikała z motywów wyzbycia się sztuki nieodpowiedniej z powodu choroby lub organicznej wady, starości, względnie niezadawalającej mleczności. Stąd też i dokupno było raczej wyrazem poszukiwania odpowiedniej sztuki, aniżeli potrzeby powiększenia stanu. W rezultacie zachodzą wypadki, że rolnik prowadzi wymianę w jednym i tym samym dniu, lub też w tym samym miesiącu sprzedaje swą sztukę, a kupuje inną. Przeważa dążenie do nabycia sztuki lepszej, droższej, co wyraża się w różnicy średnich cen za sztuki sprzedane i kupione, o której poprzednio nadmienialiśmy.

Kierunki i formy tranzakcji krowami podajemy poniżej. Okazuje się, że organizacje odgrywają w całości obrotu minimalną rolę.

Kierunki tranzakcji bydłem (w sztukach).

r. 1936/37 i 1937/38

Dzielnica	Rodzaj tranzakcji	W domu			Na targowicy			Organizacji			Razem	
		hodowca	handlarz	rzeźnik	hodowca	handlarz	rzeźnik	na spędzie	na dostawę	na chów	sprzedaż	kupno
K r o w y.												
Południowa	Sprzedaż	3	8	3	–	1	1	–	–	1	17	
	Kupno	*2*	*1*	–	–	*3*	–	–	–	–		*6*
Zachodnia	Sprzedaż	6	3	4	1	2	2	–	–	–	18	
	Kupno	*2*	–	–	*3*	–	–	–	–	–		*5*
Wschodnia	Sprzedaż	4	3	–	5	6	–	1	–	1	20	
	Kupno	*1*	–	–	*5*	–	–	–	–	*1*		*7*
Razem	Sprzedaż	13	14	7	6	9	3	1	–	2	55	
	Kupno	*5*	*1*	–	*8*	*3*	–	–	–	*1*		*18*
J a ł o w n i k.												
Południowa	Sprzedaż	3	8	4	–	3	–	1	–	–	19	
	Kupno	*4*	*1*	–	–	–	–	–	–	–		*5*
Zachodnia	Sprzedaż	1	2	6	–	7	4	–	–	–	20	
	Kupno	–	–	–	–	–	–	–	–	–		–
Wschodnia	Sprzedaż	1	5	–	–	1	2	–	–	–	9	
	Kupno	–	–	–	–	–	–	–	–	–		–
Razem	Sprzedaż	5	15	10	–	11	6	1	–	–	48	
	Kupno	*4*	*1*	–	–	–	–	–	–	–		*5*
C i e l ę t a.												
Południowa	Sprzedaż	6	24	23	1	4	4	–	–	–	62	
	Kupno	*1*	–	–	–	–	–	–	–	*2*		*3*
Zachodnia	Sprzedaż	–	15	17	3	2	17	–	–	–	54	
	Kupno	*4*	–	–	–	–	–	–	–	*2*		*6*
Wschodnia	Sprzedaż	6	29	7	2	12	4	–	1	–	61	
	Kupno	*2*	–	–	*1*	–	–	–	–	*1*		*4*
Razem	Sprzedaż	12	68	47	6	18	25	–	1	–	177	
	Kupno	*7*	–	–	*1*	–	–	–	–	*5*		*13*

* Uwaga — Razem gospodarstw 116 w tym: w dz. południowej — 46, w dz. zachodniej — 25, w dz. wschodniej — 45 gosp.

W całości tranzakcji kupna i sprzedaży „dom" góruje nad „targowicą", za wyjątkiem dzielnicy wschodniej. Tendencja ta uwydatnia się silnie w obrotach sprzedaży, natomiast w kupnie obserwujemy sytuację wręcz przeciwną, a mianowicie, targowica góruje nad domem. W podziale obrotów w/g kontrahentów 40% obrotów przypada na rolników, 40% na handlarzy, a 20% na rzeźników. Gdy weźmiemy pod uwagę, że znaczna część pośrednictwa handlowego obliczona jest na sferę rolników, szczególnie drobnych, nie prowadzących wychowu, należałoby przyjąć, że popyt na rynku krów ma conajmniej w połowie charakter rolniczy.

2. Tranzakcje jałownikiem i cielętami.

Tranzakcje jałownikiem miały miejsce w 32 gospodarstwach, a więc były mniej częste, niż w zakresie krów. Na sprzedających przypadło 26 gospodarstw, na kupujących 2, na kupujących i sprzedających 4 gospodarstwa. Tranzakcje jałownikiem wyniosły w sprzedaży 48 sztuk, w kupnie 5 sztuk, razem 53 sztuki, czyli ogółem nie wiele mniej, niż krów. Z tej ilości przeszło połowa wypadła na byczki i buhaje, reszta na jałówki. Średnia cena sprzedaży wypada 115 zł za sztukę z dużym polem wahań, zależnie od wagi, kondycji, przeznaczenia. Najwyższe ceny otrzymywali rolnicy za materiał hodowlany, zakwalifikowany i nabyty za pośrednictwem organizacji rolniczych. Wprowadzenie ustawy o licencjonowaniu buhajów stworzyło zapotrzebowanie na buhaje i kilku gospodarzy naszej zbiorowości uczestniczyło w tej koniunkturze.

Głównym motywem przy sprzedaży jałownika jest osiągnięcie w wychowie stanu dojrzałości sztuki dla hodowli lub na rzeź i przeświadczenie o potrzebie zbytu posiadanej nadwyżki. Wchodzą w grę jeszcze inne motywy, jak nieprzydatność dla własnych potrzeb, brak paszy, potrzeba pozyskania gotówki. Motywy te są zazwyczaj uboczne, niejako towarzyszące, ale zależnie od sytuacji, mogą się wysuwać na pierwszy plan. Nie małą rolę przy podejmowaniu postanowienia grają również zamierzenia w zakresie hodowli krów, ze względu na przeklasowanie cieląt na chów i wyhodowanych jałowic na krowy.

Zbyt jałownika odbywa się — podobnie jak krów — w domu i na targowicy, z dużą przewagą zbytu domowego nad targowicą. Jako główny odbiorca występuje handlarz (54%), później rzeźnik (33%), a udział hodowcy i organizacji jest zupełnie podrzędny (razem 11%). Przeznaczenie jałownika wykazuje większe podobieństwo do trzody chlewnej, niż do krów.

Tranzakcje cielętami wyniosły w zakresie zbytu 177 sztuk, w zakresie nabycia 13 sztuk, łącznie 190 sztuk. Średnia cena sprzedaży wyniosła 21 zł za sztukę. Poniżej tego poziomu znalazły się gospodarstwa, położone w dzielnicy zachodniej, powyżej — gospodarstwa w dzielnicy południowej, a średnia z dzielnicy wschodniej pokrywa się ze stanem przeciętnym. Ceny cieląt naszej zbiorowości wykazują dużą różnorodność, zależnie od wielkości i wieku. Zwyczaje i praktyka w tym względzie bywają zmienne; posiadany materiał nie wystarcza jednak do zbadania tej sprawy.

Zbyt cieląt odbywa się głównie w domu, a ubocznie na targowicy; nabywcami są tylko w 10% rolnicy, a w 90% handlarze i rzeźnicy, w ilości prawie równej. Pod tym względem obrót cielętami ma charakter podobny do obrotu trzodą chlewną.

Niektóre gospodarstwa, posiadające korzystny zbyt mleka, starają się jaknajprędziej pozbyć cielę, aby nie uszczuplać udoju mleka, natomiast inne gospodarstwa chowają dłużej, osiągając wagę do 100 kg.

3. Tranzakcje końmi.

Rynek koni stanowi najbardziej może odrębny teren, nie związany zupełnie z rynkiem bydła i trzody. Wynika to przede wszystkim z odrębności ich roli w zakresie przeznaczenia użytkowego. Gdy np. krowy mleczne po zestarzeniu się i w ogóle wszystkie inne gatunki zwierząt domowych, niezależnie od różnorodności ich użytkowania, służą ostatecznie na mięso, to konie, szczególnie w Polsce, użytkowane są jednostronnie tylko do pracy sprzężajnej i pieszej, a ich zastosowanie jako „żywca mięsnego" jest minimalne.

Ubój koni na mięso wynosi w/g statystyki 10 tys. sztuk. Poza tym konie mięsne eksportuje się z Polski do krajów zachodnich, szczególnie do Francji, Belgii itp., które przyzwyczajone są do spożycia mięsa końskiego. W/g danych Związku Eksporterów wywieziono w r. 1937 ogółem 5 tys. koni użytkowych i 14 tys. koni rzeźnych.

Gdy zważymy, że rolnictwo polskie przy wysokim stanie pogłowia końskiego, wynoszącym około 4 mil. sztuk, licząc piętnastoletni okres użytkowania, wybrakowuje corocznie około ¼ mil. koni, okaże się, że, po odliczeniu ilości zużytkowanej, pozostaje ogromna nadwyżka, mniej lub więcej zmarnowana. Często nie wykorzystuje się nawet skóry, a tym bardziej mięsa, które może być zastosowane doskonale dla ryb i trzody. Mamy po temu przykłady w naszej zbiorowości, gdy na 6 znanych nam wypadków tylko w jednym wypadku zrobiono pełny użytek, a. m. skórę sprzedano za 20 zł, mięso zużytkowano

dla nierogacizny, w drugim wypadku zużytkowano tylko skórę za 16 zł, a mięso zakopano, w 3-cim — całego konia razem ze skórą przeznaczono dla ryb, w 4-tym — na Pomorzu, padłego konia oddano do powiatowej przetwórni padlin na zasadzie przymusowego obowiązku, w 5-tym — sprzedano prywatnie za 16 zł, w 6-tym — pogrzebano, nie zdejmując skóry, chociaż nie była to żadna choroba infekcyjna, któraby wymagała tego rodzaju postępowania.

Tranzakcje końmi w badanej zbiorowości 116 gospodarstw, miały miejsce w 27 gospodarstwach, z czego w 13 gosp. przypadała wyłącznie sprzedaż, w 7-miu—wyłącznie kupno, a w 7-miu—i kupno i sprzedaż; pozostała reszta 89 gospodarstw nie posiadała tranzakcji. Ogółem tranzakcje objęty 39 sztuk, w czym 8 starszych źrebaków poniżej 2 lat, 2 klacze ze źrebiętami, a ponadto 1 źrebię. Na sprzedaż przypadło 24 sztuk koni, po średniej cenie 178 zł, na kupno 15 sztuk po cenie 207 zł. Najwyższa cena sięgała około 400 zł, najniższa 60 zł. Wyższa cena kupna świadczy o tendencji zamiany koni gorszych na lepsze, względnie, jak się to trafiło, kupno konia na wiosnę w sezonie wysokiej ceny i sprzedaż po skończonej pracy w sezonie niskiej ceny w celu zaoszczędzenia paszy na wyżywienie konia przez zimę. Nie mniej jednak trafiały się również wypadki odwrotne, sprzedaży konia lepszego droższego, a kupno młodego celem przychowywania lub w ogóle konia starszego wypracowanego. W obu wypadkach przewodziła myśl, aby z różnicy ceny zyskać źródło dochodu.

Tranzakcje odbywały się zarówno w domu, jak i na targowicy z pewną przewagą domu, szczególnie przy sprzedaży. Targowica, jako środowisko tranzakcji, skupia dużo materiału, a zatem przedstawia duże możliwości, gdy chodzi o wybór materiału, zależnie od potrzeb, ceny, gustu itp., co przy koniach odgrywa szczególne znaczenie. Stąd też jarmarki na konie mają swe tradycje. Rynek koni wymaga obszerniejszej targowicy, zaopatrzenia w wodę, dobrego dojazdu, terenów zaopatrzenia oraz warstwy pośredników, to też tylko niektóre miejscowości targowe są w tym kierunku nastawione, niejako specjalizują się.

Przebieg tranzakcji na targowicy końskiej jest podobny, jak na targowicy bydlęcej, z tą różnicą, że dowolność zarówno w czasie, jak i w przestrzeni w ocenie konia jest znacznie większa; istnieją ogromne różnice co do jakości, wieku, rasy, pokroju, położenia, sezonu itp. ale brak w tym względzie jakichkolwiek notowań i bliższych informacyj. Środowisko jarmarczne, przy braku znajomości między nabywcą a sprzedawcą, przedstawia szczególne warunki do wszelkiego rodzaju nieuczciwych metod i sztuczek handlarskich. Stąd też tranzakcja w domu u właściciela daje większe gwarancje sprawiedliwego przebiegu tranzakcji, szczególnie dla nabywcy, który może spraw-

dzić przymioty i wady konia przez wywiad sąsiedzki, lub też uchronić się przed niespodzianką przez wzięcie konia na próbę.

Pośrednictwo organizacji nie odgrywało żadnej roli, również nie wchodził w grę rzeźnik, cały obrót rozdzielało się na 2 pozostałe kategorie, a więc hodowcę i handlarza, przy czym zdecydowana większość, szczególnie tranzakcji kupna, przypadła na hodowców rolników.

Rola handlarzy, pośredników ma przy tym siłą rzeczy inne nastawienie, niż w zakresie zwierząt rzeźnych. W dziale trzody i bydła handlarze stykają się z rolnikami tylko prawie jednostronnie, jako odbiorcy, pełniąc funkcje pośredniczące zbiorcze wobec hurtowników. Natomiast w dziale koni ich rola jednostronnie nabywcza ogranicza

Kierunki tranzakcji końmi (w sztukach).

Gospodarstw 116 r. 1936/37 i 1937/38

Dzielnica	Rodzaj tranzakcji	W domu			Na targowicy			Organizacji			Razem
		hodowca	handlarz	rzeźnik	hodowca	handlarz	rzeźnik	na spędzie	na dostawę	na chów	sprzedaż kupno
Południ.	Sprzed.	3	4	—	1	—	—	—	—	—	8
	Kupno	*4*	*2*	—	—	*3*	—	—	—	—	*9*
Zachod.	Sprzed.	2	—	—	4	1	—	—	—	—	7
	Kupno	—	—	—	*1*	—	—	—	—	—	*1*
Wschod.	Sprzed.	3	2	—	2	2	—	—	—	—	9
	Kupno	*1*	—	—	*2*	*2*	—	—	—	—	*5*
Razem	Sprzed.	8	7	—	6	3	—	—	—	—	24
	Kupno	*6*	*2*	—	*4*	*3*	—	—	—	—	*15*

się tylko do sztuk, idących na potrzeby rynku miejskiego, wojska, oraz na inne potrzeby pozarolnicze, co w sumie stanowi stosunkowo b. nieznaczną pozycję, bo zaledwie 5% ogólnego popytu, a zatem 15% ich udziału w obrotach. Natomiast pozostała większość akcji nabywczej handlarzy obliczona jest na zbyt rolnikom. Rola handlarzy końmi wobec wsi jest więc dwustronna, występują raz jako nabywcy, to znowu jako sprzedawcy. Stąd też handel końmi skupia się na

rynkach prowincjonalnych i ma stosunkowo najmniej predyspozycji do koncentracji. Handlarze końmi stanowią element osiadły w miasteczkach lub często na wsi. Obrót w 90% dotyczy sfery wiejskiej, z czego 60% odbywa się bepośrednio między rolnikami a w 30% poprzez sferę pośrednictwa handlarzy.

Motywy i okoliczności, towarzyszące tranzakcjom koni, są daleko bardziej urozmaicone, niż w hodowli użytkowej i to zarówno przy kupnie, jak i przy sprzedaży.

Motywy sprzedaży.			*Motywy kupna*		
1. Z nadmiaru własnego przychówku			1. Z powodu upadku		5
a) z towarzyszącą okolicznością braku paszy	*5*		2. Z powodu braku konia		3
b) z towarzyszącą okolicznością braku gotówki	*1*	12	3. Z zamiany		
2. Wyłącznie z braku paszy		1	a) do pracy	*4*	
3. Wyłącznie z braku gotówki		2	b) do chowu	*3*	7
4. Z zamiany			Razem		15
a) konia gorszego na lepszego	*4*				
b) konia na klacz	*2*				
c) konia lepszego na tańszego	*1*	7			
5. Z wyrachowania		2			
Razem		24			

Zamiana, jako pozycja sprzedaży, jest równie częsta jak nadmiar. Jej podłoże stanowią motywy gospodarcze. Głównie chodzi o pozbycie się konia nieodpowiedniego, starego z pewnymi wadami lub też chorobą, której nie umie właściciel zwalczyć, lub też nie pasującego do pary, na konia bardziej odpowiedniego, który też bywa zazwyczaj lepszy i droższy. W 2 wypadkach wymiana dotyczyła pozyskania klaczy zarodowych na miejsce klaczy nie odpowiednich do chowu i pozostawała w związku z zamierzeniem przychowywania źrebaka. W danym wypadku jeden z gospodarzy w Małopolsce po-

łączył zarobek na tranzakcji z potrzebą swej gospodarki hodowlanej: młodą klacz, która okazała się niezdatna do rozpłodu sprzedał jako sztukę użytkową za 175 zł, a kupił klacz starą 12 letnią za 125 zł, co do której wiadomo było, że rodzi ładne źrebaki. Ta tranzakcja odegrała dla niego jeszcze dalszą rolę, bo jako posiadacz drobnego gospodarstwa nie ma pełnego zatrudnienia dla konia roboczego, a klacz ten wolniejszy czas może wykorzystać na wychów źrebaka. Powstający stąd dochód odciąża koszty pracy. Sprzedaż z nadmiaru powstaje wówczas, gdy na skutek przychowku lub też zmniejszenia gospodarstwa okazują się zbyteczne sztuki. Sprzedaż tej kategorii odbywała się, jak widzimy, tylko w połowie wypadków normalnie, a w drugiej połowie w warunkach wyjątkowych, do których skłaniał głównie brak paszy, dotkliwy szczególnie wówczas, gdy zwiększone zapotrzebowanie paszy dla dorastających młodych koni zbiegnie się z gorszym urodzajem i wysokimi cenami paszy.

Jako okoliczność główna, działał częściej brak gotówki. Gospodarstwo drobne ma w koniach pewną rezerwę kapitałową, którą może upłynnić na stałe lub czasowo, posługując się przez ten czas sprzężajem najętym po sąsiedzku. W naszej zbiorowości trafiły się 3 tego rodzaju wypadki: jeden — sprzedaży w lecie, z myślą, aby przez zimę nie chować konia i nie poncsić kosztów, drugi wypadek, gdy gospodarz sprzedał, bo doszedł do wniosku, że ma ich nadmiar i da sobie radę jednym koniem, a trzeci wypadek, gdy pozbycie koni, które nastąpiło na skutek wyjątkowych trudności finansowych przed naszym okresem badań, skłoniło gospodarza do kupna ich już w nowym okresie, gdy jego sytuacja poprawiła się w wyniku korzystnej sprzedaży zarodowego jałownika i objęcia stanowiska sołtysa.

Motywy kupna są w pewnej części wypadków konsekwencją spraw gospodarczych. Należą tu 4 kupna z powodu upadków oraz 4 kupna z powodu zestarzenia się i nieodpowiedniości do pracy. Dalsze nabycia są uzupełniającym odpowiednikiem, względnie przesłanką do sprzedaży. Kupno „z braku" wynika w 2 wypadkach z potrzeby uzupełnienia stanu zmniejszonego na skutek sprzedaży „z wyrachowania", a trzeci wypadek pochodzi z powodu zaistnienia nowego zapotrzebowania siły sprzężajnej ze względu na powiększenie gospodarstwa.

IV. ZESTAWIENIA PORÓWNAWCZE.

Jak widzimy z dotychczasowej analizy, każdy dział tranzakcji ma swoje osobliwości. Jedne z nich zależą po części niejako od natury odnośnej kategorii zwierząt, drugie wypływają ze sfery rynku i praktyki handlowej, inne znów ze sfery obrotów rolniczych, aż

do jej podstaw, leżących w produkcji i sposobie gospodarki, przy czym dużą rolę odgrywają motywy natury indywidualnej.

Z drugiej strony, dyspozycje handlowe, zarówno ze strony rolnika jak i jego kontrahentów, nie bywają podejmowane w zupełnym oderwaniu, lecz zawsze w związku z sytuacją, a nawet zamierzeniami co do innych działów. Łącznikiem tej wspólności jest z jednej strony wspólność produkcji, wypływająca z udziału we wspólnych zapasach zbiorów paszowych, z drugiej strony mniejsza lub większa wspólność gospodarczego przeznaczenia.

Sprawy te zyskują oświetlenie i głębszą wymowę przez podsumowanie dotychczasowych analiz pod kątem widzenia rynku zwierzęcego, jako całości.

1. Podsumowanie wyników tranzakcji.

Zamieszczona tabela, na którą już poprzednio niejednokrotnie powoływaliśmy się, obrazuje sumy tranzakcji naszej zbiorowości w/g gatunków inwentarza i rozmieszczenia dzielnicowego, a w szczególności podaje ilość sztuk i kwotę pieniężną tranzakcji oraz cenę jednej sztuki.

Ogółem osiągnięto ze sprzedaży kwotę około 64 tys. zł, na kupno wydano 11½ tys., ogółem suma tranzakcji wynosiła 75½ tys. zł, czyli na 1 gospodarstwo wypadło około 2 tys. zł. Z tych obrotów przeszło 60% przypada na obroty trzody, 30% na bydło, a 10% na konie. We wszystkich kategoriach sprzedaż na ogół góruje nad kupnem, za wyjątkiem podrostków, których kupno jest przypadkowo wyższe niż sprzedaż, w czym wyraża się specjalne nastawienie gospodarstw badanej zbiorowości. Podobnie trudno przywiązywać wagę do odchyleń obserwowanych w zbiorowościach poszczególnych dzielnic, które, jako zbyt małe, podlegają przypadkowości i nie mogą być wyrazem sytuacji dzielnicowej a podane zostały tylko jako materiał dla bliższego określenia ogólnej średniej, co do jej pochodzenia.

Najkorzystniejsze ustosunkowanie sprzedaży do kupna obserwujemy w dziale zwierząt rzeźnych, a więc tuczników, trzody chlewnej, cieląt, jałownika, u których udział kupna nie przekracza 10% sprzedaży. W działach pozostałych, predysponowanych bardziej do przeznaczenia hodowlanego, udział ten rośnie, a pozostaje to w związku z rozdrobnieniem gospodarstw, które nie są w stanie przychowywać sobie własnego materiału a chętniej nabywają go. Średnie stosunki zestawienia pochodzą z gospodarstw typu większego od przeciętnych włościańskich, a zatym znaczenie dokupna dla przeciętnych stosunków wiejskich będzie na ogół większe, niż to wypada w na-

Zestawienie wyników tranzakcji inwentarzem żywym.

za lata 1936/7 i 1937/8.

Wyszczególnienie		Dz. południowa gosp. 46			Dz. zachodnia gosp. 25			Dz. wschodnia gosp. 45			Razem gosp. 116		
		ilość sztuk	wartość ogólna zł.	wartość średnia 1 sztuki	ilość sztuk	wartość ogólna zł.	wartość średnia 1 sztuki	ilość sztuk	wartość ogólna zł.	wartość średnia 1 sztuki	ilość sztuk	wartość ogólna zł.	wartość średnia 1 sztuki
Konie	Sprzedaż	8	1287	161	7	1210	192	9	1764	196	24	4261	178
	Kupno	9	1970	219	1	200	200	5	937	187	15	3107	207
	Razem	17	3257	192	8	1410	176	14	2701	193	39	7368	189
Krowy	Sprzedaż	17	3066	180	18	2628	146	20	2370	118	55	8064	147
	Kupno	6	1325	221	5	888	178	7	944	135	18	3157	175
	Razem	23	4391	191	23	3516	153	27	3314	123	73	11221	154
Cielęta	Sprzedaż	62	1565	25	54	969	18	61	1268	21	177	3802	21
	Kupno	3	120	40	6	132	22	4	111	28	13	363	28
	Razem	65	1685	26	60	1101	18	65	1379	21	190	4165	22
Jałownik	Sprzedaż	19	2608	137	20	1972	99	9	935	104	48	5515	115
	Kupno	5	512	102	—	—	—	—	—	—	5	512	102
	Razem	24	3120	130	20	1972	99	9	935	104	53	6027	114
Tuczniki	Sprzedaż	128	12154	95	149	15410	103	82	10392	127	359	37956	106
	Kupno	3	222	74	2	203	101	7	610	87	12	1035	86
	Razem	131	12376	94	151	15613	103	89	11002	124	371	38991	105
Podrostki	Sprzedaż	7	279	39	—	—	—	10	204	20	17	483	28
	Kupno	7	202	29	3	115	38	14	406	29	24	723	30
	Razem	14	481	34	3	115	38	24	610	25	41	1206	29
Prosięta	Sprzedaż	222	3147	14	38	415	11	42	344	8	302	3906	13
	Kupno	58	803	14	77	1017	13	62	746	12	197	2566	13
	Razem	280	3950	14	115	1432	12	104	1060	10	499	6472	13
Razem	Sprzedaż	463	24106	651	286	22604	569	233	17277	594	982	63987	608
	Kupno	91	5154	699	94	2555	552	99	3754	478	284	11463	641
	Razem	554	29260	681	380	25159	599	332	21031	600	1266	75450	626

szym zestawieniu. W każdym razie już z naszych materiałów wynika, że w wielu gospodarstwach niższej kategorii obszaru kupno inwentarza stanowi dużą rolę, co świadczy, że ta dziedzina jest wyjątkiem od ogólnie znanej tendencji do samowystarczalności tego typu gospodarstw.

2. Zestawienie kierunków tranzakcji.

Porównanie tranzakcji różnych gatunków w/g miejsca tranzakcji czyli formy obrotu z jednej strony i osoby kontrahenta z drugiej strony, nasuwa cały szereg obserwacyj i uwag. Gdy chodzi o miejsce sprzedaży dominuje na ogół dom. Obserwujemy to we wszystkich gatunkach zwierząt za wyjątkiem prosiąt. Udział sprzedaży domowej wynosi przeszło połowę ogólnej sprzedaży, a druga połowa rozdziela się na pozostałe w tym stosunku, że około 35% przypada na targowicę, a 15% na teren organizacji.

Udział organizacji odgrywa poważniejszą rolę głównie w dziale trzody chlewnej, w pozostałych jest nieznaczny i odbywa się raczej dla celów hodowlanych niż handlowych, co ma swój równoważnik w zakupie zwierząt hodowlanych poprzez organizcję.

Gdy chodzi o drugie kryterium kierunku tranzakcji, a więc o osobę kontrahenta, łączne tranzakcje zbytu rozdzielają się prawie porówno na trzy główne kategorie: handlarza, rzeźnika oraz hodowcę i organizację, wzięte łącznie. Rola rzeźników jest najwyższa w trzodzie chlewnej, hodowców w materiale do chowu, prosiętach, krowach i koniach, handlarza we wszelkich gatunkach bydła, a więc tam, gdzie wymagany jest ubój masowy na większą skalę. Zarówno handlarz jak i rzeźnik kupują więcej w domu, niż na targowicy, ale dom, jako teren skupu, jest stosunkowo częstszym dla rzeźnika, niż dla handlarza, który operuje raczej na targowicy za wyjątkiem cieląt, które skupuje zazwyczaj w domu.

Po stronie kupna obserwujemy wręcz odwrotne ustosunkowanie miejsca tranzakcji, gdyż przeważa targowica, a dom jest na drugim planie. Zbiega się to z tą okolicznością, że kupno odbywa się przeważnie od rolników, a więc ten dział tranzakcji ma charakter gospodarski. Świadczy to, że rolnicy jako nabywcy, mając uprzedzenie do pośredników, a większe zaufanie do gospodarzy, bo jasnym jest, że nie chodzi im o „towar”, ale o sztukę do chowu, a zatym więcej gwarancji mogą otrzymać i wymagać od tego, co ją chował, jak od pośrednika. W każdym razie nabycie od handlarzy np. koni i krów jest dosyć znaczne. Nie mniej jednak ciekawe jest, że rolnicy nie kupują na wsi, mimo że byłoby to dla nich korzyst-

Zestawienie porównawcze kierunków tranzakcji inwentarzem żywym w % wartości.

r. 1936/7 i 1937/8

Wyszczególnienie		W domu			Na targowicy			Organizacji			Razem
		hodowca	handlarz	rzeźnik	hodowca	handlarz	rzeźnik	na spędzie	na dostawę	na chów	
Sprzedaż.											
Trzoda	Tuczniki	2.2	18.5	27.9	0.8	18.9	9.3	12.8	9.6	—	100
	Podrostki	7.2	45.8	13.7	14.7	—	—	—	—	18.6	100
	Prosięta	12 6	—	3.8	67.7	10.8	—	3.1	—	2.0	100
Bydło	Krowy	29.3	23.2	13.8	8.6	13.3	5.0	1.5	—	5.3	100
	Jałownik	8.6	32.6	22.1	—	23.5	9.0	4.2	—	—	100
	Cielęta	7.9	40.1	26.0	3.3	12.3	9.9	—	0.5	—	100
	Konie	28.8	25.4	—	25.3	20.5	—	—	—	—	100
	Ogółem	**8.9**	**21.2**	**22.1**	**7.6**	**17.6**	**7.5**	**8.3**	**5.8**	**1.0**	**100**
Kupno.											
Trzoda	Tuczniki	23.7	—	—	39.9	12.1	—	—	—	24.3	100
	Podrostki	43.0	—	—	47.6	7.3	—	—	—	2.1	100
	Prosięta	33.3	1.3	—	57.1	2.8	—	—	—	5.5	100
Bydło	Krowy	28.0	5.2	—	37.8	23.9	—	—	—	5.1	100
	Jałownik	86.3	13.7	—	—	—	—	—	—	—	100
	Cielęta	31.8	—	—	11.9	—	—	—	—	56.3	100
	Konie	28.0	11.5	—	21.7	38.8	—	—	—	—	100
	Ogółem	**32.3**	**5.6**	—	**35.3**	**19.9**	—	—	—	**6.9**	**100**
Sprzedaż + kupno.											
Trzoda	Tuczniki	2.7	18.0	27.2	1.8	18.8	9.0	12.4	9.4	0.7	100
	Podrostki	28.7	18.3	5.5	34.4	4.4	—	—	—	8.7	100
	Prosięta	20.8	0.5	2.3	63.5	7.7	—	1.8	—	3.4	100
Bydło	Krowy	28.9	18.3	9.9	16.8	16.3	3.5	1.1	—	5.2	100
	Jałownik	15.2	31.0	20.2	—	21.6	8.2	3.8	—	—	100
	Cielęta	10.5	35.8	23.2	4.2	11.0	8.9	—	0.3	6.1	100
	Konie	28.5	19.0	—	23.6	28.9	—	—	—	—	100
	Ogółem	**12.6**	**18.7**	**18.6**	**12.0**	**18.0**	**6.3**	**7.0**	**4.9**	**1.9**	**100**

niejszym ze względu na upewnienie się co do rasy i nawet mimo tego, że z racji mieszkania na wsi więcej mają po temu sposobności niż handlarz, ale ciągną na kupno do miasta.

Ta paradoksalna wędrówka handlarzy miasteczkowych na wieś, a ludności wiejskiej na targowisko miejskie, wynika stąd, że rolnicy jako nabywcy nie wykazują tej ekspansji do poszukiwania kupna, co handlarze. Nie odpowiada to ich gospodarskiemu poczuciu, są z natury zbyt inkluzywni, szczególnie na terenach środkowej i północnej Polski. Poza tym nie czują się zazwyczaj dobrze zorientowani, pociąga ich środowisko, gdzie można porównać i z większej masy łatwiej kupić. Daje to handlarzom sposobność do pośredniczenia w nabyciu przez odsprzedaż zwierząt wykupionych domokrążnie i takie tranzakcje, nawet wbrew przekonaniu rolników, jednak są dosyć częste.

Całkowite obroty układają się na ogół pod wpływem sprzedaży, która góruje nad kupnem, nie mniej jednak, o ile kupno odgrywa większą rolę, co ma miejsce np. w koniach, krowach, jego podsumowanie razem ze sprzedażą sprowadza poważną korektywę struktury obrotu, dając obraz więcej miarodajny.

Oceniając te wyniki dla uogólnienia należy uwzględnić, że pochodzą one z gospodarstw większych, wyżej stojących w dziale hodowli, na ogół posiadających wyrobioną pozycję w życiu społecznym i ustosunkowanych. Stąd wynika, że udział form dogodnego zbytu, a więc zbytu domowego, a tym bardziej zbytu zorganizowanego, wypadający z naszej zbiorowości, będzie raczej jakąś wyższą granicą norm ogólnokrajowych, które w każdym razie będą na poziomie nieco niższym.

Sprawa ta, odgrywa szczególne znaczenie dla zaplanowania programu regulacyjnego, to też była już przedmiotem opracowania, podanego w tyg. „Rynek Żywca i Mięsa" [1]), które jednak z braku pewnych podstaw oparto na dosyć dowolnych szacunkach i stąd też — jak sam autor jest tego świadom — budzą one poważne zastrzeżenia. W szczególności bardzo problematycznie rozwiązano trudności wyeliminowania obrotu pośredniczącego odnośnie do żywca kierującego się na targowiska centralne oraz obrotu, wynikającego z podwójnych spędów bez przeprowadzenia tranzakcji, co się dosyć często zdarza, a już brakło wszelkich podstaw do uwzględnienia obrotu hodowlanego między rolnikami bezpośrednio lub za pośrednictwem handlarzy. Ta ostatnio pozycja w/g naszych danych jest tak znaczna, że gdy ją uwzględnimy, nastąpi gruntowny spadek udziału obrotu targowiskowego na rzecz domowego w ten sposób, że będą niemal w równowadze. Poza tym udział 3-ej formy obrotu wypadał bardzo

---

[1]) K. B. Współczynnik 3 form obrotu. Nr 44 z 1938.

nieznacznie, gdyż uwzględniono tylko spędy, a więc uchwycono tylko część obrotu organizacyjnego, skierowanego dla zaopatrzenia przemysłu, który w naszym znaczeniu obejmuje także akcję organizacyjną, obliczoną na rynki krajowe.

Przeanalizowanie tej oceny, zmniejsza pozorne rozbieżności, a wobec świadomości co do jednostronności wyników naszej małej zbiorowości, ułatwia wyprowadzenie ogólniejszego sądu w sprawie ustosunkowania 3 form łącznego obrotu żywca. Wypadnie ono w/g uproszczonego szacunku następująco: na targowisko 50%, na dom 40% i na organizacje 10%.

3. Dystrybucja w/g sfery wsi i miasta.

Nasze badania w myśl podstawowych koncepcji obejmują tranzakcje tkwiące w sferze wiejskiej, a więc te wszystkie, gdy przynajmniej jednym z kontrahentów jest rolnikiem-hodowcą, czy to jako sprzedawca, czy też jako kupujący. Z punktu widzenia poznania struktury rynku i przeprowadzenia zadań regulacji szczególnie ważnym wydaje się zagadnienie, jak układa się dystrybucja, w/g sfer kontrahentów, a więc w/g przeznaczenia, gdy chodzi o zbyt i w/g źródeł pochodzenia, gdy chodzi o nabycie, czyli w jakim stopniu wiejski obrót rynkowy obraca się w sferze rolniczej a w jakim wychodzi poza nią do środowiska szerszego handlu, na rynek miejski i przemysłowy.

Przede wszystkim wydzielamy sferę kontrakcji hodowlanej, której udział, jak to już wynika z dotychczasowych rozważań, nie jest jednakowy, lecz przedstawia swoiste odrębności dla każdego gatunku inwentarza. W celu uwydatnienia tej sprawy podajemy na stronie .. uszeregowanie kategorii zwierząt w/g malejącego udziału obrotów tej sfery. Sferze hodowlanej, która jest niejako sferą bezpośredniego samozaopatrzenia się środowiska wiejskiego, przeciwstawaliśmy sferę handlu z podziałem na obrót prywatno-handlowy i organizacyjny.

Jak widzimy z zestawienia, do zwierząt o hodowlanym charakterze zbytu, o obrocie skierowanym w stronę rolników, należą prosięta, konie, do typu handlowego o minimalnym znaczeniu, zaopatrzenia wsi na drodze handlu, należy materiał rzeźny, tuczniki, cielęta, jałownik, a do typu pośredniego krowy i podrostki trzody chlewnej.

Po stronie kupna analogiczne ugrupowanie daje nieco inną kolejność. Na ogół jednak udział sfery rolniczej jest wyższy i sięga wszędzie powyżej 50%, z wyjątkiem jedynie cieląt. Ugrupowanie

Dystrybucja obrotów według sfery wsi i miasta.

Rodzaj obrotu	Gatunek inwentarza	Obrót handlowy w zł.	Rodzaje obrotów w %-ach sumy							
			Hodowlany (na wieś)	Prywatno-handl.			Organizacyjny		Razem obrót	
				handlarz		rzeźnik na wieś				
				na wieś	na miasto		na wieś	na miasto	na wieś	na miasto
Sprzedaż	Prosięta	3.906	80	3	8	4	5	—	88	12
	Konie	4.261	54	36	10	—	—	—	90	10
	Krowy	8.064	38	12	24	19	5	2	55	45
	Podrostki	483	22	10	35	14	19	—	51	49
	Cielęta	3.802	11	—	52	36	—	1	11	89
	Jałownik	5.515	9	2	54	31	—	4	11	89
	Tuczniki	37.956	3	—	38	37	—	22	3	97
	Razem	63.987	16	4	35	30	1	14	21	79
Kupno	Prosięta	2.566	90	4	—	—	6	—	100	—
	Podrostki	723	91	7	—	—	2	—	100	—
	Jałownik	512	86	14	—	—	—	—	100	—
	Krowy	3.157	66	29	—	—	5	—	100	—
	Tuczniki	1.035	64	12	—	—	24	—	100	—
	Konie	3.107	50	50	—	—	—	—	100	—
	Cielęta	363	44	—	—	—	56	—	100	—
	Razem	11.463	68	25	—	—	7	—	100	—
Razem obrót	Prosięta	6.472	85	4	4	2	5	—	94	6
	Podrostki	1.206	63	8	15	5	9	—	80	20
	Konie	7.368	52	35	13	—	—	—	87	13
	Krowy	11.221	46	16	18	14	4	2	66	34
	Cielęta	4.165	15	—	47	32	5	1	20	80
	Jałownik	6.027	15	3	50	28	—	4	18	82
	Tuczniki	38.991	4	1	36	36	—	23	5	95
	Razem	75.450	24	7	31	25	1	12	32	68

w/g łącznego obrotu hodowlanego jest analogiczne, jak w/g zbytu. Ogólny ważony udział sfery hodowlanej w zakresie zbytu wynosi 16%, w zakresie kupna 68%, w zakresie łącznych tranzakcji 24%.

Dotychczasowa pozycja obrotu z hodowcami obejmuje tylko obrót bezpośredni, gdy obie strony są gospodarzami, nabywającymi na własne potrzeby hodowlane. Gdy chodzi jednak o głębsze ujęcie, do sfery wiejskiej należałoby jeszcze zaliczyć *obrót pośredni*, odbywający się poprzez organizację hodowlaną, a także i prywatny handel, o ile nabyte zwierzęta dostarcza rolnikom. Tego szerszego zakresu sfery nie dało się dokładnie wybadać, wypadło poprzestać tylko na szacunkowej wycenie, na podstawie wnioskowania z roli pośredników po stronie zakupu i dodatkowych rozważań statystycznych, tak jak to zrobiliśmy w sprawie koni. Na tej podstawie przeprowadziliśmy obliczenie obrotu w poszerzonej sferze rolniczej.

Dla obrotów zbytu, szczególnie niektórych gatunków, jak np. dla koni a także i dla krów, poszerzenie to uwydatniło silniej rolniczy charakter ich obrotów. Ocena udziału zbytu hodowlanego wzrasta do 21%, a pełnego obrotu, łącznie zbytu i nabycia, do 32%. Ma to swoją wymowę, bo świadczy, że rolnicy nie są tylko jedną ze stron, ale w $1/3$ części wypadków ich partnerami są bezpośrednio lub pośrednio sami rolnicy, a więc, że sprawa rynku jest w znacznym stopniu sprawą niemal wewnętrzną samego rolnictwa. Stąd też podstawa rolników może mieć szczególne znaczenie dla regulacji rynku i odrodzenia panujących obyczajów.

Część III-cia.

Urządzenie handlowe i procedura tranzakcji.

Zadania regulacyjne.

Dotychczasowa analiza dała podstawy do poznania zasadniczej struktury rynku poszczególnych zwierząt, jak również wszelkich, rachunkowo uchwytnych, czynników korzystności tranzakcji. Z kolei chodzi o zagadnienie szczegółowego ustroju i urządzenia poszczególnych form tranzakcji oraz procedury ich funkcjonowania. Te sprawy nie układają się od wypadku do wypadku, ale mają raczej ogólny charakter, związany ze środowiskiem. Przy ich opracowaniu opieramy się przede wszystkim na informacjach, powiązanych z opracowywanym przez nas obrotem oraz na relacjach uczestników ankiety, z wykluczeniem jednak zbyt ogólnikowych przesądów, nie popartych faktami. Poza tym staraliśmy się uwzględnić także i inne, istniejące w tej sprawie informacje z tą myślą, aby stworzyć konkretny wyraz opinii sfer wiejskich.

Odnośne sprawy leżą w zakresie interesów różnorodnych grup społecznych. Po stronie podaży wchodzi w grę kilkumilionowa warstwa rolników, po stronie popytu jeszcze liczniejsza warstwa spożywców, a między nimi działają sfery handlu i przetwórstwa o bardzo urozmaiconym uwarstwowieniu. Cała gra tego zainteresowania odbywa się poprzez instytucje reprezentujące odnośne sfery, a więc izby i zrzeszenia rolnicze, rzemieślnicze, przemysłowo-handlowe, związki branżowe, spółdzielczość, a z drugiej strony organa interesu społecznego, władze samorządowe, zarządy targowisk oraz różne organa nadzorcze, komisje notowań, kontrolę sanitarną itp.

Sprawa obrotu handlowego żywcem jest jednym z ważniejszych zagadnień społecznych, dotyczy ona zarówno programu podniesienia opłacalności rolnictwa, zorganizowania aprowizacji, usprawnienia handlu, jako też i pośrednio programu kulturalnego naszej wsi i miast prowincjonalnych. Każda z tych dziedzin ma swoje wymagania, podyktowane życiowymi koniecznościami. Kryzysowa sytuacja rolnictwa wymaga troski o zapewnienie mu wyższego udziału w cenie mięsa, płaconej przez konsumenta, który dotychczas spada znacznie poniżej połowy. Niski poziom zarobków szerokich warstw miejskich stwarza konieczność stosowania polityki przystępnych cen mięsa. Specjalne wymagania powstają również w związku z akcją roz-

budowy urządzeń podstawowych przemysłu i potrzeb obronności kraju.

Ten rozległy i skomplikowany zasięg splotu interesów, a nie mniej sama waga obrotów, sprawiają, że kwestia rynku mięsnego zaliczona została do rzędu podstawowych reform o znaczeniu ogólnopaństwowym. Podstawy prawne w tym względzie stworzył Dekret-ustawa Pana Prezydenta Rzplitej z r. 1933 i nowela do niej z r. 1938. Mają one charakter raczej ramowy, nie zawierają konkretnych zarządzeń, ale wytyczają tory akcji regulacyjnej i nadają daleko idące uprawnienia dla odnośnych rozporządzeń. Z pod działania ustawy wyłączony jest obrót między rolnikami lub dla własnego spożycia, o ile odbywa się poza targowicą. Postanowienia dotyczą prawie wyłącznie obrotu targowiskowego z myślą o jego usprawnieniu i zapewnieniu prawidłowego przebiegu tranzakcji. Na pierwszym planie stoi troska o skupienie i zorganizowanie podaży, co uwydatnia się w zakazie ustawowym sprzedaży żywca poza targowicą w dniu targu oraz w dniu poprzednim i następnym. Został wprowadzony obowiązek sprzedaży zwierząt rzeźnych na wagę oraz podstawy prawne do rozporządzenia w sprawie rejestracji umów sprzedaży i notowań cen, co do rejestrowania osób handlujących oraz do urządzenia targowiska i reformy regulaminów targowiskowych. Do współdziałania z władzami w nadzorze nad przebiegiem obrotu i sprawami organizacyjnymi powołane zostały Nadzorcze Komisje Targowiskowe.

Kompetencje prawne nad regulacją rynku, przysługujące w/g poprzedniej ustawy Min. Przemysłu i Handlu, przekazane zostały w myśl noweli Min. Rolnictwa, co pozostaje w związku z przejęciem przezeń całokształtu spraw aprowizacyjnych. Postanowienia noweli idą jeszcze dalej w dziedzinie uspołecznienia pośrednictwa i organizacji podaży. Na miejsce pierwotnego postanowienia o wprowadzeniu zaprzysiężonych pośredników handlowych, nowela wprowadza instytucję koncesjonowanych komisjonerów, z wyraźnym zakazem prowadzenia przez nich obrotu na własny rachunek. Nowela daje również podstawy prawne dla uregulowania spędów oraz działalności handlowej organizacyj rolniczych. Inne postanowienia przewidują specjalne prerogatywy dla form uregulowanego zbytu, prowadzące nawet do zupełnego wykluczenia handlu domokrążnego.

Wobec zamierzonych przeobrażeń rynku żywca, sprawa badań staje się tym bardziej aktualna. Bo trzeba się liczyć z tym, że dana ustawa jeszcze nie przesądza akcji, a także i każde posunięcie prawne — nawet najszczęśliwsze — dla osiągnięcia swego celu wymaga, aby w parze z nim szła akcja wcielenia go w życie. Mając więc na oku wyprowadzenie pewnych praktycznych informacyj i wniosków programowych, bierzemy w naszych rozważaniach zarówno po-

czynania, jak i zamierzenia tej akcji, celem skonfrontowania jej z potrzebami wsi i wynikami naszych dociekań.

I. RYNEK TARGOWISKOWY.

1. Urządzenie targowiska.

a) Stan dotychczasowy i jego reforma.

Targowiska zwierzęce znajdowały się od dawna w stanie zaniedbania, urągającego zazwyczaj wymaganiom zarówno czystości, jak i warunkom wygody oraz urządzeń nieodzownych do prawidłowego przebiegu tranzakcji. Targowiskiem nazywało się zwykle plac, przeważnie nieogrodzony i niezabrukowany, bez ścieków, studni, na który schodzili się ludzie, przyprowadzający zwierzęta przeznaczone na sprzedaż. Brak przekonania do tego terenu powodował częste sprzedaże, gdzieś na uboczu, na drogach lub w domu. Tylko w niektórych okolicach kraju i w niektórych miejscowościach stan urządzenia mógł być zadawalający. Zaniedbanie pochodzi stąd, że gminy i miasta, posiadające uprawnienia targowiskowe traktowały zazwyczaj targowisko, jako źródło zysku fiskalnego, względnie jako przedsiębiorstwo, nie wymagające żadnych wkładów pieniężnych, a ciągnięte stąd dochody szły na różne wydatki miejskie, niezwiązane zupełnie z targowiskiem. Kres takiej gospodarce położyło postanowienie ustawy o uregulowaniu obrotów zwierzętami gospodarskimi.

Budżety targowisk zostały wydzielone z budżetów samorządu, a do czasu odrobienia istniejących zaniedbań wszystkie wpływy z targowiska mają iść wyłącznie na urządzenie oraz utrzymanie targowiska. Szczegółowe rozporządzenie i instrukcje traktują o obowiązku uporządkowania i urządzenia targowisk, na co został wyznaczony dwuletni termin. Targowisko powinno być ogrodzone i wybrukowane, posiadać bramę wjazdową i wyjazdową, wagę automatyczną dla ważenia zwierząt, rampy przenośne do wyładowania i załadowania zwierząt, barjerki do uwięzi zwierząt, studnie, ścieki, zbiorniki na nawóz, a na większych targowiskach pomieszczenie dla administracji targowiska i władz nadzorczych, miejsce postoju wozów, stajnie do przetrzymywania skupionych zwierząt, miejsca odosobnione dla zwierząt chorych itp.

Oprócz urządzeń technicznych, rozporządzenia nakładają obowiązek normowania porządku, zaprowadzenia przysięgłych wagowych, zryczałtowania opłat i w ogóle zaprowadzenia regulaminu, normującego cały mechanizm targowy i przebieg tranzakcji.

Niewątpliwie rozporządzenia te stawiają w należytej płaszczyźnie sprawy urządzenia targowisk i odnośna akcja jest już daleko za-

awansowana. Przede wszystkim przystąpiono do uregulowania tytułów prawnych targowisk, bo okazało się, że zachodziły pod tym względem rozliczne braki i dowolności. W parze z tym wyznaczono zarządców targowiska, odpowiedzialnych za porządek na targowisku oraz należyte funkcjonowanie całego mechanizmu.

Termin dostosowania urządzeń targowiskowych do wymogów ustalonych przepisami został wyznaczony na dwa lata od czasu wydania ustawy, czyli upłynął już z końcem ubiegłego roku. Jednocześnie rozporządzenie przewidywało sankcje w stosunku do tych targowisk, które nie zostaną w odpowiednim czasie urządzone, uporządkowane i administrowane, zgodnie z przepisami rozporządzenia, w postaci zamknięcia obrotów na tych targowiskach na zasadzie zarządzenia właściwego wojewody. W związku z tym nastąpiło zamknięcie około 200 targowisk, które okazały się mało żywotne, a nawet martwe, a w każdym razie nie posiadały na przyszłość widoków rozwoju i w ogólnym planie sieci nie okazały się potrzebne.

b) Ważenie.

Najważniejszą z inwestycyj targowiskowych, pociągającą za sobą przewrót w dotychczasowych formach handlu, jest zaprowadzenie wagi, która łącznie z rozporządzeniem o obowiązkowym ważeniu zwierząt, stwarza fundamentalną podstawę w obrocie zwierzętami. Na podstawie tego rozporządzenia sprzedaż na targowiskach bydła rogatego, trzody chlewnej i owiec może się odbywać jedynie na podstawie wagi zwierzęcia żywej lub bitej.

Obowiązek ważenia nie dotyczy zwierząt użytkowych a także wszelkiej młodzieży, osesków, warchlaków i jagniąt oraz sztuk, które z powodu kalectwa nie mogą być na wagę doprowadzone. Ważenie ma się odbywać przez zaprzysiężonych wagowych, funkcjonariuszów zarządu targowiska. Doprowadzenie zwierzęcia do wagi jest obowiązkiem sprzedawcy. Ważenie odbywa się indywidualnie; ważenie zbiorowe jest dopuszczalne w tym wypadku, jeśli wszystkie sztuki są jednakowej jakości i sprzedawane są po jednakowej cenie temu samemu nabywcy.

Od wydania rozporządzenia do przyjęcia się go w życiu dzieli zwykle długi okres czasu. Dlatego też powyższe rozporządzenie, mimo swej ważności, nie wszędzie jeszcze weszło w życie. W/g stanu współczesnego, z końcem roku 1938 posiadało wagi około $^2/_3$ targowisk, z czego jednak nie wszystkie odpowiadały wymaganiom pod względem konstrukcji. Szczególnie z początku zarządy targowisk skłonne były do instalowania wag typu wozowego, zbyt mało dokładnych, nie odpowiadających wymaganiom konstrukcji, nie zaopatrzonych w

mechanizm automatyczny. Dopiero odpowiedni okólnik Ministerstwa zaostrzył te wymagania i już obecnie okręgowe komisje nadzorcze pilnie strzegą u władz wojewódzkich, aby zatwierdzano tylko instalacje pod każdym względem odpowiednie. Pewne trudności zachodzą także w urzeczywistnieniu należytej obsługi ważenia. W tym celu zaprowadza się, w myśl rozporządzenia przysięgłych wagowych, ale do chwili współczesnej w/g stanu z końca roku 1938 zaprowadzono ich dopiero na 1/3 targowisk.

Korzystanie z ważenia z wielu powodów nie przyjęło się odrazu w pełni. W pierwszym rzędzie usiłują bojkotować wagę handlarze, gdyż to ukróca ich praktyki handlarskie, wszelkimi więc sposobami starają się ją ominąć, zwłaszcza tam, gdzie ludność jest mało uświadomiona. Świadczy o tym następujący przykład.

Rolnik J. B. opisuje wypadek, kiedy chciał sprzedać wołu na targu, a dla zorientowania się w jego wartości zważył go przed tym. Dowiedzieli się o tym kupcy i dawali mu niską cenę. Rolnik nie sprzedał i tuczył go w dalszym ciągu, aż do następnego targu. W następnym terminie kupcy nie chcieli nawet obejrzeć wołu i śmieli się z rolnika. Tym razem nie było nabywcy. Dopiero po trzykrotnym przyprowadzaniu na targowisko wół został sprzedany, ale w cenie o 30% niższej, niż żądał za pierwszym razem.

Zdarza się, że i rolnicy nie są jeszcze przyzwyczajeni do przymusu ważenia i uznają jego potrzebę narazie tylko w zastosowaniu do trzody, natomiast bydło na rzeź sprzedaje się w dalszym ciągu „na oko". O wypadkach niedopuszczenia rolników do wagi nikt w ankiecie nie pisze, ale dosyć często nadmieniają, że kontrola rolników zainteresowanych jest narazie problematyczna, że wielu z nich nie umie jeszcze odczytywać wyników ważenia, gdyż system konstrukcji bywa inny, niż zwykłe wagi odważnikowe znane na wsi. W tym celu należałoby ludność pouczać; sprawą tą powinny się zająć komisje targowiskowe, kółka rolnicze, spółdzielnie.

Przy kupnie na wagę zachodzą także te trudności, że sprzedający, często analfabeci, nie umieją poprostu obliczyć sobie, czy też sprawdzić obliczenia ceny za sztukę w/g wagi i ceny jednostkowej za kg, a nie chcąc się przyznać do tego i uniknąć niemiłej sytuacji, nie zgadzają się na kalkulację i wolą sprzedawać sztukę „na oko".

Trafiają się także w ankiecie głosy utyskiwania na wagowych, którzy mają podobno pozostawać w kontakcie z handlarzami, wskutek czego zachodzą nieścisłości w ważeniu. Wypadki takie są zwłaszcza tam, gdzie nie ma wagi automatycznej. Sytuacja powyższa ulegnie zmianie, o ile przestrzegana będzie ściśle izolacja wagowego od handlarzy i zwiększona kontrola nad ważeniem, ze strony dyżurnych komisji targowiskowych.

c) Opłaty targowe.

Opłaty targowe były często zbyt dowolnie pobierane, co dawało powody do narzekania ze strony zainteresowanej ludności, to też istniejące rozporządzenie reguluje jednolicie tę sprawę. Wobec tendencji stosowania kilku opłat przy różnej sposobności wprowadzono obowiązek ich zryczałtowania w jedną opłatę, upoważniającą do korzystania z wszystkich urządzeń targowiskowych. W myśl zarządzenia Ministra Przemysłu i Handlu z 19.II.1937 r. opłata targowa winna być płacona przez osobę, wyprowadzającą zwierzę z targowiska, czyli przez nabywcę zwierzęcia. Rolnicy, którzy przyprowadzili na targ zwierzęta w wypadku nie sprzedania powinni płacić najwyżej ¼ opłaty. W praktyce jednak opłaty targowe bywają pobierane zazwyczaj z góry przy wprowadzeniu zwierzęcia, a zwrotów nie stosuje się. Podobnie w relacjach naszej ankiety, dotyczącej lat 1936—38, nie uzewnętrznia się zryczałtowanie opłat, gdyż np. opłaty za wagę pobierane są zazwyczaj osobno.

Opłaty mogą być pobierane od sztuki lub za kg żywej wagi. Najczęściej stosowany jest system opłat od sztuki, istnieje natomiast ogromne zróżnicowanie kategorii zwierząt oraz duża rozpiętość pod względem wysokości opłat, co utrudnia rolnikowi orientowanie się w tak skomplikowanym systemie. Wysokość opłat np. dla trzody, w/g danych z ankiet naszych korespondentów, waha się w granicach 30 do 70 gr, a w poszczególnych wypadkach nawet do 1 zł.

Za konia płaci się najczęściej	50 gr
Za bydło, krowy, buhaje, dorosły jałownik	50 „
Za cielęta	25 „
Za świnie większe od 3 mies. w górę	25 „
Za prosięta i podrostki do 3 mies.	10 „
Za owce, barany i kozy	25 „

Niezależnie od tego sprzedaż obciążona jest opłatą za świadectwo pochodzenia, które wynosi od 10 do 50 gr.

Regulamin targowy powinien w/g prawa zawierać taryfę opłat oraz określać świadczenia, do których targowisko jest przystosowane. Taryfa powinna uwzględniać opłaty ryczałtowe za świadczenia, z których sprzedawca korzysta przymusowo oraz opłaty dodatkowe za świadczenia, z których korzystanie jest pozostawione swobodnemu uznaniu klienta jak np. należność za paszę, dodatkowe ważenie zwierząt itp. Pobieranie wszelkich innych opłat i wyższych, niż zamieszczone w regulaminie, jest niedozwolone. W relacjach naszej ankiety to zryczałtowanie jeszcze nie uwydatniło się w pełni. Niezależnie od opłaty targowej trafiają się opłaty placowe, czyli za postój na tar-

gowisku, od wprowadzonej sztuki, od wjazdu furmanką, dodatkowe opłaty na drobne cele społeczne i humanitarne, a przede wszystkim najczęściej była pobierana osobna opłata od wagi — i to nieraz dosyć wysoka od 50 gr do 1 zł od sztuki, — a płaci ją najczęściej sprzedający, rzadziej nabywca lub jedna ze stron zależnie od umowy.

Niezależnie od tego istnieją zwyczajowe, mniej lub więcej respektowane obciążenia sprzedającego na rzecz kupującego, jak potrącenia z ceny tzw. litkup lub z wagi tzw. skidka. Wspominają również ankietowicze o zwyczajowo przyjętym obowiązku zapraszania kupującego na wódkę razem z pośrednikiem i obserwatorami tranzakcji. Te dodatkowe obciążenia są sprawą regionalną; w naszym małym materiale ich rozpowszechnienie, nie zyskało należytego uwydatnienia. Nie mniej jednak w myśl nowych regulaminów wymaganie jakichkolwiek dodatkowej opłaty i obciążenia kontrahenta jest wyraźnie zakazane.

2. Przebieg tranzakcji na targowisku.

a) Źródło złego.

Zły stan procedury targowiskowej ma już swój wyraz w opinii publicznej, stał się nawet przysłowiowym. Wszelkie niedomagania zwykło się przypisywać handlarzom, ale opinia w tej sprawie jest zbyt mało pogłębiona, bo przecież i w innych dziedzinach mamy prywatny obrót wolno-konkurencyjny, a stan rynku nie budzi tylu zastrzeżeń i utyskiwań, co w dziedzinie rynku żywca, przeciwnie, bywają one uważane za najzdrowsze odcinki naszego handlu, znacznie lepsze od nowotworów gospodarki kartelowej, która stopniowo przenika i do handlu, stanowiąc dla ośrodków dyspozycji źródło wyzysku kosztem szerszych rzesz. W/g naszych dociekań źródło niedomagań rynku mięsnego ma swe podłoże, leżące w układzie stosunków na rynku żywca, który z natury wykazuje braki normalnej równowagi stosunków konkurencyjnych i przeszkody do prawidłowego ich funkcjonowania.

Gdy dla sfery handlarskiej proceder tranzakcji jest zajęciem zawodowym, niemal ich „chlebem codziennym", to rolnicy drobni naogół rzadziej mają z nim do czynienia. Zajęcia gospodarstwa wiejskiego nie wychodzą zazwyczaj poza sferę najbliższych stosunków sąsiedzkich. Ciężka praca na roli i stałe obcowanie z kapryśną przyrodą więcej niż z ludźmi, nie predysponują rolnika do handlu, który jest kwestią znawstwa ludzi. Nie mniej ważną okolicznością jest fakt, że rolnik z reguły nie ma nawet najbardziej elementarnej wiedzy handlowej, bo brak źródeł jego uświadomienia handlowego, bo ani prasa rolnicza, ani szkoły rolnicze, ani instruktorzy tej sprawy należycie nie poruszają, uważając ją za dziedzinę innej branży.

Na tym stanie ciążą stare przesądy „Polski Szlacheckiej", gdy zagadnienie handlu było kompletnie negliżowane, jako zajęcie nie godne ziemianina. Stąd też włościanie czerpiący swą wiedzę i obyczaje od warstwy panującej, w tej dziedzinie nic pozytywnego nie mogli sobie przyswoić. Cały handel jarmarczny skupiony przez wiele wieków w warstwie obcej plemiennie, przeważnie żydowskiej, przy braku konkurencji nie przedstawiał normalnych procesów rozwoju kulturalnego, jaki cechował kraje zachodnie i do dziś dnia przedstawia obraz anachronizmu, uwstecznionego przynajmniej o jeden wiek. Metody te, tchnące mentalnością południowego wschodu, są potępiane w opinii ludności wiejskiej, jako niezgodne z charakterem narodu, ale jednak obyczaje handlarskie i sposób uzewnętrzniania się przenikają do pewnych sfer chłopskich, często jednak niestety bez ujęcia głębszego sensu pozytywnego, który jako głębiej tkwiący, nie udziela się bezpośrednio. Stąd też warstwa chłopskich handlarzy, która opanowała głównie handel trzodą chlewną, ogólnym typem nie odbiega wcale od handlarzy żydowskich, a pewne maniery handlarskie stają się przyzwyczajeniem, przenikają do życia społecznego wsi, jako coś naturalnego, nie spotykając się z należytą reakcją. Jest to charakterystycznym przejawem zaniedbania naszej kultury z tym, że gdy odrodzenie handlu samo przez się objęło góry handlu, to handel wiejski z natury rzeczy jest dotychczas więcej zaniedbany i przedstawia też znacznie więcej możliwości.

Układ sił na targowicy wygląda w ten sposób, że naprzeciw warstwy handlującej mniej więcej zgrupowanej stoi daleko liczniejsza warstwa rozproszonych dostawców, która z natury rzeczy nie jest w stanie sprostać zorganizowanej spekulacji i przeciwstawić się taktyce swych kontrahentów. W każdym razie targowisko jest miejscem, gdzie gospodarzem czuje się sfera handlarska, pewna siebie, skłonna do lekceważenia rolników i nie uznająca ich równorzędności, jako kontrahentów. Handlarze są czynnikiem dyktującym ceny, oni decydują również o tym, kogo zbojkotować i w jaki sposób zmusić do obniżki ceny. Z tym stanem rzeczy nie łatwo walczyć indywidualnie, a jeśli znajdzie się jakiś odważny producent, który przeciwstawi się dyktowanym przez nich warunkom, wówczas jego usiłowania kończą się zazwyczaj porażką.

Struktura aparatu handlarskiego przedstawia ogromny prymitywizm — bardzo drobne przedsiębiorstwa, z reguły poniżej IV kat., handel domokrążny i anonimowy. Rozdrobnienie handlu zwierzętami rzeźnymi powoduje ciągły napływ do tej dziedziny elementu niedostatecznie przygotowanego fachowo, kulturalnie i finansowo. Tworzy się więc pewnego rodzaju błędne koło: rozdrobnienie ułatwia wchodzenie do handlu coraz nowych rzesz handlujących, a zbytnia konkurencja, oparta na głodowym nieraz standarcie życiowym naj-

drobniejszego kupca oraz na niepłaceniu podatków i świadczeń, utrudnia rozwój solidnie pracujących przedsiębiorstw oraz spółdzielni. Jednocześnie brak kapitałów u drobnych przedsiębiorstw handlowych wpływa dezorganizująco na podaż i popyt, tworząc w rezultacie nadmierny łańcuch pośrednictwa. Ogromna większość drobnych przedsiębiorstw ogranicza swoją działalność do lokalnych targowisk, stając się w ten sposób nieraz pośrednictwem pasożytniczym, zbędnym z punktu widzenia gospodarki społecznej.

Ta olbrzymia rzesza handlarzy pracujących bez przygotowania fachowego i bez znajomości najprostszych zasad handlu, często w niezgodzie ze zwykłą etyką kupiecką, nie może wytworzyć ani ujednostajnienia zwyczajów handlowych, ani ustalenia jednolitych zasad kalkulacji rynkowych, ani klasyfikacji standaryzacji towarów itd. Sprzyja to wszelkiego rodzaju niezdrowej spekulacji, zyskom nie odpowiadającym wielkości kapitału, ani ilości pracy [1])'.

b) Sztuczki handlarzy.

Handlarze mają w swoim zawodzie bogaty asortyment nieraz przemyślnych sztuczek, mających na celu skłonić sprzedawcę do odstąpienia towaru po cenie dla nich korzystnej. Zależnie od sytuacji i okoliczności, każdy z nich stosuje swoistą taktykę, ale jednak istnieją pewne utarte sposoby, co do których szersze sfery powinny być zorientowane zarówno dla samoobrony, jak i dla odpowiedniego nastawienia opinii przeciw niegodnym machinacjom.

Taktyka handlarza występującego w pojedynkę bywa stosunkowo prosta. Jest to zazwyczaj gra na afektach, pochlebstwie, i poufałości, przeplatana zaklinaniem i złorzeczeniem; wszystko obliczone na moralne przemęczenie sprzedawcy i wytworzenie nastroju, skłaniającego go do pozbycia się towaru. Przykład takiej taktyki „ubijania interesu" podaje w odpowiedzi na naszą ankietę jeden z nauczycieli szkoły rolniczej w Małopolsce, Inż. J. Ch., śledzący oddawna te sprawy: „Kupujący, przystępując do sprzedawcy, zaczyna kupno od wywiadu, a m. jak się nazywa sprzedający, skąd pochodzi, jak mu się powodzi, co go skłania do sprzedaży itp. Po tych wstępnych informacjach podaje kupujący swoją cenę, o wiele niższą (od zapodanej przez sprzedawcę)' i zaczyna przekonywać sprzedającego, że towar absolutnie więcej nie wart. Kiedy sprzedający twardo się trzyma i nie okazuje chęci opustu następuje całkiem ordynarna charakterystyka sprzedającego i porównanie go z jego krewnymi i sąsiadami,

---

[1]) R. Buczyński. „Prymitywizm aparatu handlowego" art. „Rynek Żywca i Mięsa" r. 1938, nr. 22.

którzy są bardzo porządnymi ludźmi. Po takim określeniu i wyzwiskach, zaczyna kupujący zaklinać się na pamięć swoich przodków, nawet na Boga i Świętych, że nie może dać więcej, bo to nie warto, a kiedy i to nie pomaga, zaczyna przeklinać sprzedającego, życząc mu, żeby mu się nie wiodło, żeby raczej zdechło mu to, co ma sprzedać, a kiedy widzi wreszcie, że i to nie odnosi skutku, zaczyna sprzedającego, nazywać najmądrzejszym gospodarzem na targu, najsolidniejszym obywatelem wsi, najuczciwszym katolikiem i zaczyna schlebiać mu, że się zna doskonale i rozumie na rzeczy, i w końcu interes zazwyczaj po swojej myśli ubija".

W innych wypadkach znane są wymuszania do sprzedaży przy pomocy bojkotu i szkodliwego faktorowania, opartego na zmowie kupujących przy pomocy faktorów zgonników. Tacy naganiacze targują się o cenę sztuki, ale nie kupują jej, a następnie szkodzą sprzedawcy, celowo odstręczając nabywców, nie dopuszczając ich do kupna, wyszukując nieistniejące wady i ganiąc towar; zaznaczają np. że świnia zdaje się ma wągry, lub że krowa bodzie, względnie kopie przy dojeniu, albo że jest chora. W ten sposób prawie uniemożliwiają sprzedaż, a w każdym razie paraliżują normalną wolną konkurencję i obniżają ceny.

Zmowy handlarzy są na porządku dziennym, a zdarza się, że targowice, szczególnie mniejsze są pewnego rodzaju monopolem lokalnych sfer, przestrzegających zasad solidarności zawodowej. W tych warunkach kupiec zamiejscowy nie ośmiela się wejść bez porozumienia się z nimi, bo w takim razie zaczyna się walka konkurencyjna, która naturalnie pokrzyżuje jego plany.

Znamiennym jest fakt, że skoro jeden z handlarzy zabiega o kupno jakiejś sztuki, to żaden z nich nie podbije tej ceny, tylko ją obniża. W ten sposób cena ofiarowana przez pierwszego jest zwykle najwyższą i jeśli rolnik nie sprzeda odrazu, uzyskuje potem coraz niższą wartość. Zdarza się również, że kupiec zgadza się na żądaną przez rolnika cenę i zadatkuje sztukę. Rolnik nie szuka innego nabywcy, uważając, że tranzakcja została dokonana. Dzieje się to zwykle na początku targu. Pod koniec, przychodzi kupiec i jeszcze raz ogląda zwierzę, wynajdując różne braki obniżające wartość zwierzęcia i ofiaruje dużo niższą cenę. Producent zmuszony koniecznością zgadza się, nie chcąc wozić z powrotem sztuki do domu lub nie mając już pieniędzy na zwrot zadatku. Podobne nieporozumienia trafiają się dosyć często na tle braku ścisłości umowy tranzakcji, powinny więc być przedmiotem nadzoru targowiskowego.

Jeden z uczestników ankiety F. K. opisuje, że w jego okolicy, w dzień targowy, handlarze są rozstawieni na drogach, wiodących do miasteczka i oczekują na rolników, prowadzących zwierzęta na sprzedaż, zaczepiają ich i narzucają się z kupnem, wyznaczając od-

powiednią cenę za sztukę. Producent nie zorientowany w cenach, panujących na rynku, zbałamucony namowami handlarza, sprzedaje, oczywiście za cenę korzystną dla handlarzy. W wypadku zaś kiedy rolnik nie da się namówić na sprzedaż, sądząc, że osiągnie wyższą wartość na rynku, handlarz, który upatrzył sobie jego sztukę, roztacza opiekę nad tą tranzakcją, idzie za nim na targowisko i tam uważa, aby żaden z kupców nie podbił jego ceny. W ten sposób sprzedawca jest otoczony czujną opieką, aby jego podaż nie mogła się wymknąć z rąk handlarza. Pod tym względem panuje wśród handlarzy zazwyczaj duża solidarność: jeśli jeden z nich upatrzy sobie jakąś sztukę, to nikt nie śmie jej kupić. W takim wypadku los tranzakcji jest z góry przesądzony; rolnik nie osiągnie wyższej ceny, aniżeli proponował mu pierwszy kupiec. Jeśli więc odczuwa gwałtowną potrzebę pieniędzy na uregulowanie zobowiązań, to sprzedaje, jeśli natomiast specjalnie nie zależy mu na sprzedaży, to wraca do domu i czeka do następnego targu. To odczekiwanie ze sprzedażą często okaże się daremnem, gdyż handlarz ma już tą tranzakcję na oku i rolnik na żadnym z późniejszych targów nie otrzyma więcej, a w wielu wypadkach osiąga jeszcze niższą cenę. Dzieje się to wskutek tego, że handlarze zazwyczaj dobrze znają wszystkich rolników w obrębie swojego rejonu i dlatego nie trudno im jest stosować tą niewłaściwą taktykę.

Rolnik St. G. podaje inny ciekawy fakt. Jeśli rolnik na targu powie zbyt wygórowaną cenę, to handlarze ironizują, podwyższając jeszcze tę cenę, nie zobowiązując się do kupna. Wmawiają w rolnika, że sztuka jest więcej warta, niż on sam ją ceni. W ten sposób obałamucony rolnik trzyma się wysokiej ceny do końca targu i w rezultacie musi zwierzę prowadzić do domu. Tego rodzaju taktyka przybiera często bardziej skomplikowany bieg w oparciu o zmowę pod dyrektywą hurtownika. Jako środek dezorientacji wprowadza się fałszywe enuncjacje i pozory dobrej woli i t. zw. „niedokupywanie". Tego rodzaju przykład przytacza z terenu Małopolski nauczyciel J. Ch.:

„Kupiec, przystępując do sprzedającego, podaje mu za towar nawet dosyć wysoką cenę t. zw. „asekuracyjną", tj. cenę bardzo zbliżoną do ceny żądanej przez sprzedającego. Po podaniu ceny kupiec oddala się i więcej do sprzedającego sam nie zbliża się. Natomiast inni kupujący podchodzą do sprzedającego i podają ceny coraz to niższe od ceny, którą podał pierwszy kupiec, czyli „asekuracyjnej". Jeden z tych następnych kupujących stale zatrzymuje się przy sprzedającym i męczy go o zniżenie ceny. Sprzedający tłumaczy, że nie może zgodzić się na taką cenę, gdyż był już kupiec, który dawał cenę wyższą, na co kupujący oświadcza, i zapewnia sprzedającego, że ten pierwszy kupiec chyba na żart powiedział taką wysoką cenę.

Sprzedający nie umie sobie tego wytłumaczyć i zaczyna wierzyć, że cena mogła być podana niepoważnie. Po pewnym jednak czasie zjawia się ten pierwszy kupiec i na zapytanie sprzedającego, czy podtrzymuje swoją cenę, kupiec oświadcza, że nie może już teraz takiej ceny ofiarować ze względu na to, że towar spadł, nastąpiła zniżka cen, może jednak kupić za cenę niższą i podaje przy tym cenę o wiele niższą od ceny ostatniego kupującego, który przy sprzedającym stale się znajduje. Na taką propozycję sprzedający nie godzi się, wobec czego pierwszy kupiec odchodzi, pozostawiając domniemanego drugiego kupca, który teraz udowadnia sprzedającemu, że ta poprzednia wysoka cena była powiedziana na żarty. Sprzedający daje się powoli przekonać i zaczyna cenę podaną obniżać aż do takiej kwoty, którą podał ostatni kupiec. Po dokonaniu tranzakcji nabywca oddaje kupiony towar kupcowi pierwszemu za pewnym wynagrodzeniem (2, 3, 5 zł), tytułem pośrednictwa. Wynika więc z tego, że prawdziwym kupcem był pierwszy, który swoją ceną „zaasekurował towar", wszyscy następni, byli jego pomocnikami, którym przez podanie tej ceny dał do poznania, że tylko za cenę niższą mogą oni ten towar nabyć od sprzedającego. Regulującym, a raczej dyktującym cenę do pewnego stopnia na targu jest kupiec hurtownik, lub też kilku kupców większych, którzy uprzednio porozumieli się w tej sprawie".

Rolnik St. M. pisze, że na targu są obecni pośrednicy, którzy „za wtrącanie się przy sprzedaży i kupnie zupełnie nieproszone, każą stronom płacić sobie po 5 zł od sztuki". Jest to jaskrawy dowód, że handlarze nie przebierają w środkach, aby wyciągnąć jak najwięcej od producenta.

Niesumienni handlarze potrafią na swoje konto dyskontować nawet pewne prerogatywy obliczone wyraźnie na preferencje zbytu rolniczego jak np. dostawy wojskowe. Zdarzył się wypadek, że w jednym z powiatów woj. lubelskiego wojsko chciało zakupić pewną ilość zwierząt na rzeź wprost od producentów z pominięciem zbędnego pośrednictwa, ażeby w ten sposób przez bezpośrednie dostawy od rolników przyczynić się do poprawy położenia wsi. Dowiedzieli się o tym handlarze i zaczęli skupywać zwierzęta na własną rękę w zagrodach rolników, a zakupione zwierzęta dostarczyli wojsku, podstawiając chrześcianina rolnika, który przeprowadził tranzakcję. W ten sposób pomyślana akcja, mająca na celu bezpośrednie dotarcie do producenta, chybiła celu; zamiast rolników zarobili handlarze.

Walka z handlarzami jest niezwykle ciężka i trudna. W walce tej chwytają się oni wszystkich środków, byleby nie opuścić danego terenu. Jedną z takich walk konkurencyjnych opisał rolnik z woj. krakowskiego. „Na terenie jego powiatu O. T. R. chciało zorganizo-

wać zbyt trzody chlewnej i w tym celu zawarło z eksporterami umowę na dostawę. Wskutek tego ceny żywca podniosły się, a producenci byli zadowoleni z takiego obroty rzeczy. Tym czasem handlarze porozumieli się i zaczęli płacić ceny jeszcze wyższe. Oczywiście O. T. R. na dłuższą metę nie mogło w ten sposób konkurować i musiało zrezygnować z dostaw. Wówczas handlarze, z chwilą gdy stali się panami sytuacji, dyktowali ceny w/g swego uznania i owe stawki konkurencyjne sowicie sobie odbili".

Jak widzimy, owe sztuczki handlarzy chytrze upozorowane, kolidują często zarówno z elementarnymi obyczajami, jak i z kodeksem, ale naturalnie te sprawy tak się niestety utarły, że epilog sądowy trafia się tylko wówczas, gdy na tle tego dojdzie do jakichś większych występków. Ten stan rzeczy kultywuje złe instynkty, szerzy złe obyczaje i wypacza dodatnie cechy naszej rodzimej kultury, etykę i poszanowanie ludzkiej godności. Zasięg oddziaływania tych spraw wykracza poza stosunki lokalne, bo odbywa się to w środowisku miasta, a miasto dla ludności wiejskiej to władza, a więc te fakty nie oddziaływują dobrze na obywatelski nastrój wsi. Stan ten uwydatnia ogromną potrzebę i doniosłość akcji regulacyjnej i wogóle wszelkich poczynań z zakresu odrodzenia naszej kultury handlowej.

c) Komisje targowiskowe.

Sprawy rynku mięsnego stanowiące przedmiot akcji regulacyjnej zbyt silnie w terenie są zakorzenione, rozproszone są w zbyt dużej ilości ośrodków, dotyczą milionów zainteresowanych ludzi, tysięcy instytucji i organów publicznych, aby można liczyć, że zmienią je same tylko rozporządzenia i instrukcje. Stąd też wysuwa się potrzeba specjalnej troski, aby te zarządzenia regulacyjne znalazły zrozumienie w społeczeństwie i zostały fachowo przeprowadzone, co znalazła swój wyraz w postanowieniu ustawy regulacyjnej o utworzeniu specjalnego organu współdziałającego w akcji regulacji rynku. Postanowienie to zostało zrealizowane przez powołanie w r. 1936 Targowiskowych Komisyj Nadzorczych. Na targowiskach są to komisje lokalne, w województwach okręgowe, dla całego kraju — Komisja Główna w Warszawie.

Mają one za zadanie współdziałanie z władzami przy wprowadzaniu w życie przepisów i zarządzeń, dotyczących obrotu zwierzętami gospodarskimi, badanie potrzeb w zakresie oragnizacji tegoż obrotu, opiniowanie projektów urządzeń technicznych w zakresie handlu zwierzętami i mięsem, szerzenie znajomości przepisów i zarządzeń w tym zakresie, opracowywanie sprawozdań dotyczących stanu rynku, notowanie cen, rejestrację umów itp.

Najważniejsze zadanie komisji nadzorczej ma charakter konstruktywny. Zarządy targowisk wykazywały same przez się zbyt mało troski o dobro społeczne i z natury rzeczy skłonne były do jednostronnego traktowania spraw pod kątem widzenia interesów sfer miejskich jak i własnych dochodów fiskalnych, natomiast sfery rolnicze nie miały w tym stanie rzeczy potrzebnego oparcia i nie znajdowały należytej opieki władzy w obronie swego stanowiska gospodarczego na rynku.

Dopiero komisje targowiskowe objęły razem oprócz sfer miejskich także i sfery wiejskie, a zatem powstały warunki do bezstronności dozoru. Komisje targowiskowe, nie mając uprawnień wykonawczych, które nadal pozostały przy samorządach, współdziałają jednak w tych sprawach i roztaczają nad nimi nadzór stosownie do wymagań, rozporządzeń i okólników władz akcji regulacyjnej.

Rola komisyj lokalnych układa się zależnie od typu targowiska i zainteresowania osób powołanych na te funkcje. Zgodnie z rozporządzeniem, na większych targowiskach komisje zaprowadziły notowania cen, rejestracje umów sprzedaży i dyżurowanie celem czuwania nad prawidłowością przebiegu rynku.

Wojewódzkie komisje okręgowe objęły konsolidację spraw targowiskowych, które dotychczas obracały się w sferze 3 typów izb, handlowo - przemysłowej, rolniczej i rzemieślniczej. W skład komisji wchodzą, przewodniczący i zastępca, powołany z pośród rolników oraz przedstawiciele izb handlowo-przemysłowej, rolniczej i rzemieślniczej oraz dwóch przedstawicieli samorządu terytorialnego. Właściwym organem funkcyjnym jest inspektor komisji, prowadzący sprawy organizacyjne terenu i sprawujący kontrolę nad działalnością komisji lokalnych.

Na ogół cała organizacja komisyj nadzorczych ma wiele niedomagań, które wynikają ze zbyt wąskiego zakresu działania i braku uprawnień wykonawczych. Komisje główna i okręgowe zostały powołane na trzy lata. Zadania regulacyjne nie zostały jednak jeszcze przeprowadzone, a więc aktualnym stało się ich prolongowanie, co już w międzyczasie nastąpiło. Komisjom przydzielono szerszy zakres kompetencji odnośnie do całego obrotu żywca i mięsa, a w związku z tym zmieniono ich nazwę na „Komisje Nadzorcze nad obrotem zwierzętami gospodarskimi i mięsem”.

Poszerzenie uprawnień i usprawnienie organizacji komisji wymagało będzie przede wszystkim rozbudowy organów inspekcji w skali wojewódzkiej i ogólnokrajowej, gdyż należy się liczyć z tym, że akcja regulacyjna ze zrozumiałych powodów nie bywa popularną dla pewnych sfer handlu mięsnego, a także dla zarządu niektórych miast, stojących często pod ich wpływem i niechętnie patrzących na akcję, w której one są także obciążone. Cała ta sprawa przyjmie

realny obrót z chwilą uruchomienia aparatu aprowizacyjnego, który na terenie powiatu mógłby przejąć funkcje organizacyjno-nadzorcze nad działalnością lokalnych komisyj.

d) Regulacja przebiegu targu.

Duża trudność w uporządkowaniu przebiegu targu pochodzi z faktu istnienia wśród handlujących elementów niepożądanych, prowadzących obroty nielegalne, nieuczciwych, wprowadzających niepokój i terror. Celem zaradzenia tej sytuacji przewiduje ustawa *wprowadzenie rejestracji osób handlujących.* Na zasadzie rozporządzenia mają być ustalone warunki, jakim powinny odpowiadać te osoby i tryb rejestrowania. Również rozporządzenie ma stanowić, czy postanowienie to ma być wprowadzone na wszystkich targowiskach, czy też na niektórych. W każdym razie z chwilą wprowadzenia obowiązku rejestracji osoby nierejestrowane na odnośnym targowisku nie będą mogły zajmować się zawodowo handlem. Tego rodzaju akcja byłaby bardzo pożyteczną, o ile tylko będzie rzeczywiście troskliwie przeprowadzona i konsekwentnie przestrzegana.

Izby przemysłowo-handlowe, do których kompetencji przypadają tego rodzaju sprawy, są zbyt odległe, aby móc je należycie osądzić. To też pewne atrybucje w tej sprawie powinny otrzymać władze terenowe, a przede wszystkim komisje targowiskowe. Rejestracja dałaby im właściwy wgląd na aparat rynkowy. W konsekwencji powinny pójść również uprawnienia co do ewentualnej dyskwalifikacji i odebranie karty rejestracyjnej w razie zaistnienia ważnych po temu okoliczności. Dużą rolę odgrywa należyte *dostarczanie rolnikom ciągłych informacyj o cenach.* Te zadania spełnia prasa, a przede wszystkim komunikaty radiowe. Możemy stwierdzić na ogół pocieszający objaw, że jednak rolnicy doceniają coraz bardziej rolę tych informacyj i zaczynają z nich korzystać przy orientacji co do żądanej ceny i wogóle przy pertraktacjach, sprowadzając je przez to na bardziej rzeczowe tory i zmuszając handlarzy do respektowania ich interesów.

Niewątpliwie duża trudność leży w tym, że notowania urzędowe dotyczą rynków centralnych. Okoliczność ta daje asumpt do podrywania ich znaczenia, co jednak nie ma słuszności, bo chociaż notowania te odbiegają poziomem od rynku odległej prowincji, to jednak owe rozbieżności obracają się i obracać się powinny w pewnej określonej proporcji. Nie mniej jednak nic nie pomoże rolnikowi korzystna cena giełdowa, gdy w jego okolicy panuje depresja, podobnie jak nie byłoby po jego myśli wyrzec się lepszej sprzedaży, skoro tak ułoży się sytuacja. Stąd też daleko większą wymowę mają notowania własnego rynku i rynków okolicznych dostępnych dla rol-

nika, bo wówczas zyskuje się poważny argument i otwiera się szerszy teren możliwości nacisku konkurencyjnego na lokalny rynek.

Sprawa notowań cen należy do kompetencji komisyj targowiskowych, względnie — jak to bywa na większych targowiskach — do tego celu istnieją specjalne komisje notowań, do których oprócz czynników społecznych wchodzą także przedstawiciele zainteresowanych sfer. W tym celu władza targowiskowa może uzyskać uprawnienie do rejestracji tranzakcji, a członkowie komisji i dyżurni nadzoru targowiskowego mają uprawnienia do rejestracji tranzakcji i zapoznania się z warunkami ich zawierania. Obowiązek prawny rejestracji tranzakcji, który ma być stopniowo wprowadzany szczególnie na większych targowiskach, może być poważnym środkiem regulacji obrotów. Na osoby, nie stosujące się do niego, przewidziane są sankcje ze strony rzeźni, która może być zobowiązana do przyjjmowania zwierząt tylko od tych osób, które je nabyły z zachowaniem przepisów o rejestracji umów kupna - sprzedaży. Akcja ta pozostaje w ścisłym związku z u s t a l e n i e m m e t o d k l a s y f i k a c j i z w i e r z ą t gospodarskich, co ma być przedmiotem specjalnego rozporządzenia, będącego w opracowaniu. Postulat ujednostajnienia nomenklatury jest dużej doniosłości, szczególnie w skali handlu hurtowego, bo dotychczasowa klasyfikacja, — jak to już poprzednio zostało rozpatrzone — jest różnojęzyczna i nie porównywalna. Ta okoliczność utrudnia korzystanie z tych informacyj, a zatem osłabia procesy wyrównywania się podaży w przestrzeni.

Najczęstszym źródłem nieporozumień przy regulowaniu należności, o których już poprzednio nadmienialiśmy bywają niedomówienia przy zawarciu umowy tranzakcji. Można im łatwo zapobiec przez wprowadzenie pisemnego potwierdzenia, co już się w niektórych okolicach praktykuje nie mniej jednak procedura tego kwitowania wymaga także uregulowania i pewnego nadzoru. Trafiają się bowiem wypadki, że rolnicy otrzymują od handlarzy kwity na świstkach papieru, często nieczytelne, o zupełnie ogólnikowej, a nawet dwuznacznej treści, które obliczone często na stworzenie tylko pozorów, wcale nie chronią ich przed nieporozumieniem i usiłowaniem nabywcy do zbijania ceny przy wypłacie. W tym celu zarządy targowisk powinny wprowadzić obowiązkową formę kwitów, gdzie należałoby wpisywać wszelkie istotne elementy tranzakcji, a więc nazwisko sprzedawcy, rodzaj sztuki, waga, cena za 1 kg, należność za sztukę, wypłacona zaliczka, termin odbioru i zapłaty oraz czytelny podpis nabywcy.

Wszelkie sprawy związane z przebiegiem targu po myśli akcji regulacyjnej powinny znaleźć swój wyraz w r e g u l a m i n i e t a r g o w y m. Obowiązek ten ciąży na zarządach targowiska już

na podstawie postanowień prawa przemysłowego z r. 1934. Okazało się jednak, że w wielu wypadkach brak było regulaminów, względnie stanowiły formalność, która straciła swą żywotność. To też w związku z akcją regulacyjną sprawa wznowienia regulaminu stała się szczególnie aktualną. W tym celu w Głównej Komisji Targowiskowej opracowano wzór regulaminu zalecany do stosowania.

Regulamin ustala przeznaczenie targowiska, miejsce sprzedaży, miejsce postoju wozów, miejsce postoju zwierząt nieprzeznaczonych do sprzedaży, dnie targowe z wyszczególnieniem ewentualnie jarmarków, godziny targu, zależnie od pory roku itp.

Regulamin określa również prawa i obowiązki zarządu targowiska, który ma być właściwym gospodarzem targowiska, ustanowionym przez posiadacza uprawnienia targowego w celu wykonywania postanowień regulaminu targowego i spełniania funkcyj administracyjno-porządkowych. W szczególności należy doń: pobieranie opłat targowych, ważenie i wydawanie kwitów wagowych, ogłaszanie dla wiadomości uczestników targu informacyj o cenach targu miejscowego, względnie notowań cen targowisk okolicznych, ilości spędu itp. Ma obowiązek spółdziałać z organami nadzoru weterynaryjnego, przestrzegać utrzymania spokoju i porządku, sprawdzać dowody zarejestrowania handlujących oraz prowadzić rejestrację umów, o ile obowiązek ten zostanie wprowadzony.

Poza tym regulamin zawiera szczegółowe postanowienie co do uprawnień komisji nadzorczej, informacje co do przepisów weterynaryjnych, oraz cennik opłat targowiskowych, oraz instrukcję co do korzystania z urządzeń targowiskowych. Bardzo ważne są różne informacje co do warunków obrotu, a więc co do ważenia, zakazu odsprzedaży, obowiązkowej nomenklatury itp. postanowienia, które mają być z góry unormowane. Poza tym przewiduje się różne postanowienia, zmierzające do odrodzenia obyczajów targowych, które jednak nie nadają się do generalizowania i powinny być rozwijane w/g regionalnych potrzeb i stosunków. Zachodzą po temu wszelkie możliwości, bo wydanie regulaminu jest przede wszystkim kwestią uchwały rady gminnej.

Pożądanym byłoby również bliższe wyszczególnienie roli dyżurnego komisji targowiskowej i przysługujących mu uprawnień regulacyjnych, gdyż uświadomienie ludności w tej sprawie ułatwi mu jego zadania i zachęci do troskliwego ich spełniania.

e) Regulacja podaży.

Z analizy stosunków wynika, że głębsze źródło złego leży w tym, że rolnicy na rynku są ową słabszą stroną, która nie jest w stanie przeciwstawić się swym silniejszym kontrahentom.

Dla zaradzenia tym trudnościom wchodzą przede wszystkim w grę środki własnej samopomocy elementu wiejskiego. Leżą one przede wszystkim w podniesieniu kultury wsi i jej uświadomienia handlowego. Powinny one znaleźć swój wyraz w akcji oświatowej i programach naszego szkolnictwa rolniczego. Ta droga jest wprawdzie pewna i gruntowna, ale stosunkowo powolna. Równolegle z nią powinna postępować akcja natury bezpośredniej. Pewne możliwości, z których już obecnie się korzysta, leżą w pomocy sąsiedzkiej przy zawieraniu transakcji, bo wówczas handlarze nie mają naturalnie tej śmiałości, a sprzedający ma lepsze samopoczucie, mogąc korzystać z rady swych zaufanych i przez to jego małe doświadczenie zostaje odpowiednio zdwojone. Wypadki tego rodzaju zdarzają się w naszej zbiorowości, ale na ogół nie są częste, bo przysługa ta, nie zawsze bywa należycie ocenioną, a poza tym gospodarz z natury rzeczy nie lubi wtajemniczać swych sąsiadów w tego rodzaju interesy. Nie mniej jednak forma sąsiedzkiej samopomocy zasługiwałaby na bliższe zbadanie i rozpowszechnienie.

Trafia się również, że rolnik sprzedający, a tym bardziej kupujący korzysta z pomocy faktora, który wyszukuje odpowiednie sztuki, pomaga w targu i uzyskuje za to umowne wynagrodzenie. Tym systemem posługują się bardzo często handlarze, gdy przeprowadzają sprzedaż nabytych sztuk, a więc tym bardziej rolnicy powinni się do niego uciekać, już chociażby z tej racji, że tego rodzaju pomoc, przy ich mniejszej fachowości, jest tym bardziej potrzebną. Zasadnicze trudności nastręcza jednak sprawa zaufania. Pośrednicy są zbyt silnie związani z kupcami, którzy mają akcję skoncentrowaną, a za tym mogą im zapewnić większe obroty, a więc — nawet przy mniejszych zyskach na sztuce — odpowiednio duże zarobki. To też nawet gdy dochodzi do skutku korzystanie z usług faktorów, rola ich jest dosyć dwuznaczna, gdyż są bezpańscy i dbają przede wszystkim o własny interes, radziby pobierać faktorne od obu stron, stąd też rolnicy nie mają do nich zaufania.

Skierowanie nastawienia usług pośrednictwa ze sfery popytu na sferę podaży jest z natury trudną sprawą, ale w zasadzie możliwą do uregulowania. W szczególności jest to kwestia odpowiedniego postawienia sprawy, doboru odpowiednich kandydatów i pewnej kontroli ze strony nadzoru targowiskowego. Wówczas forma ta — już ze względu na swoją bezpośredniość — okaże się stosunkowo dosyć przydatną dla wzmocnienia sfery podaży. Dekret regulacyjny w pierwotnej formie dawał po temu podstawy w postanowieniu o przysięgłych pośrednikach targowiskowych. Późniejsza nowela pominęła to postanowienie, wprowadzając nawet uprawnienia co do zakazu odsprzedaży na targowisku oraz zaprowadzając instytucję koncesjonowanych komisjonerów. Obowiązuje ich zakaz wykonywa-

nia sprzedaży na własny rachunek, co określa zgóry ich charakter jako instytucji, służącej celom społecznym.

Obrót komisowy z natury rzeczy ma regulować nie tylko podaż, ale przede wszystkim popyt, jest więc sprawą, wykraczającą poza ramy środowiska wiejskiego na teren rynków centralnych, to też omawiamy go w następnym rozdziale.

f) Przyszłość rynku targowiskowego.

W zamierzeniach ustawy regulacyjnej leży nie tylko roztoczenie nadzoru nad pośrednictwem handlowym, ale przewiduje się stopniowe kompletne jego wyrugowanie. Odbywać się to będzie w formie zarządzenia ministra rolnictwa, wydanego po zasięgnięciu opinii samorządów gospodarczych, stanowiącego, że sprzedaż zwierząt rzeźnych na odnośnych targowiskach może być dokonywana jedynie przez rolników oraz przez osoby, posiadające uprawnienia do komisowej sprzedaży.

Te postanowienia zyskują na znaczeniu przez to, że ustawa dąży równocześnie do wyrugowania zbytu domowego, którego obroty w znacznym stopniu przypadną targowisku, a zatem przyszłość rynku wiejskiego to skupienie go na targowisku na zasadzie komisowej, z wykluczeniem zarówno handlu domokrążnego, jak i bezimiennej branży pośredników i poddaniem całości nadzoru komisji targowiskowej.

Przyszłość rynku targowiskowego zależeć będzie w dużym stopniu od wykształcenia się form zorganizowanego zbytu, a szczególnie obrotu komisowego. Niewątpliwie w ustroju komisowym istniałyby pewne warunki do wytworzenia się konkurencji zamiejscowych odbiorców, jak również spółdzielnie rolnicze stałyby również na straży prawidłowego układu stosunków rynkowych, ale niemniej jednak nie wszędzie i nie zawsze można na to liczyć; jedne i drugie z chwilą uzyskania wyłączności mogłyby nabrać tendencji do wypaczania swej roli.

To też wszelkim posunięciom regulacyjnym powinna jednak towarzyszyć troska, aby rynek targowy pozostał nadal ostoją wolnej konkurencji, a przez to aparatem regulującym ceny i obroty, który byłoby zbyt lekkomyślnie zamieniać na dyspozycję centralnych ośrodków. Doświadczenie rolnictwa krajów zamorskich, które nieopatrznie weszły na tę drogę swoistej kartelizacji zbytu, powinno być dla nas ostrzeżeniem. Mimo ogromnej sprawności technicznej i masowych obrotów, udział rolnika w cenie producenta wypada tam znacznie wyżej, a stopa zysku pośrednictwa handlowego nie mniej wysoka, niż u nas.

II. RYNEK ORGANIZACYJNY.

1. Ogólne zadania.

Obrót targowiskowy był od dawna jedyną formą handlu. Dopiero gdy w parze z nowoczesnym rozwojem powstały warunki do koncentracji obrotów, niedomagania formy wolno-konkurencyjnej zarysowały się w całej rozciągłości. Niczym nie skrępowana pogoń za zyskiem musiała stopniowo ustąpić zasadzie interesu społecznego. Dążność w tym kierunku uwydatniła się przede wszystkim w dziedzinie handlu hurtowego, wyrazem czego było powstanie giełd, kas targowych i central handlowych.

Instytucje te, powstające także przy staraniach wsi, obliczone są mniej lub więcej na nawiązanie bezpośrednich stosunków z producentami z pominięciem targowicy przez terenowe ekspozytury, spędy i kontraktowanie. Z drugiej strony, także i na wsi, wysoce zainteresowanej w zmianie układu stosunków, powstał ruch organizacyjny, lokalne spółdzielnie zbytu oraz sekcje handlowe organizacyj rolniczych. Organizacje terenowe, obliczone zazwyczaj na współpracę z centralami, faktycznie często prowadzą obroty samodzielnie na skalę hurtową. Stąd też rynek organizacyjny nie ma tego naturalnego uwarstwowienia, co obrót wolno-konkurencyjny, a punkt ciężkości jego urządzeń wybiega poza sferę wsi. W naszym opracowaniu, które obraca się w zakresie wsi, sprawa rynku organizacyjnego nie może być więc wyczerpująco traktowana a tylko o tyle, o ile dotyczy bezpośrednio sfery wiejskiej.

Właściwością formy organizacyjnej jest wchodzenie w bezpośredni kontakt z jednej strony z producentem, dostawcą, a z drugiej strony z handlem spożywczym. Dążenia te obliczone są nie tylko na zmniejszenie łańcucha pośrednictwa i realizację tych zysków na rzecz reprezentowanej przez się grupy społecznej, ale przez fachowe oddziaływanie na obie krańcowe sfery, a m. z jednej strony na produkcję w/g wymogów racjonalnego spożycia, a z drugiej strony na spożycie w/g możliwości powstających po stronie produkcji.

Zbyt zorganizowany różni się tym, że stroną kupującą jest organizacja o charakterze spółdzielczym lub spółki, mającej na celu reprezentowanie interesów producenta i nastawiona na zgodną z nim współpracę, opartą na wzajemnym zaufaniu z wykluczeniem chęci wyzysku. Wychodząc z tego punktu widzenia, mamy jakby drugą stronę zagadnienia i chodzi teraz o scharakteryzowanie urządzeń tej formy handlu w świetle dotychczasowych doświadczeń. Sprawa ta godna jest bliższego rozważenia, bo ta forma handlu jest stosunkowo najmłodsza, ale w każdym razie okazała się najkorzystniejszą i z jej dalszym rozwojem wiąże się dużo nadziei.

2. Dostawy i spędy.

Gdy rynek targowy odbywa się niemal bezimiennie, to rynek organizacyjny opiera się na mniej lub więcej ścisłej znajomości kontrahentów, jako klientów danej instytucji. Najdoskonalszym wyrazem tego jest dostawa zakontraktowana. Dany rolnik wchodzi w bliższy kontakt z instytucją w/g zasady opartej na zaufaniu, zobowiązując się dostarczyć towar na dany sezon i otrzymując ze strony instytucji pewną gwarancję ceny. Umawianie zgóry stałej ceny składa ryzyko wahań koniunkturalnych na organizację, stąd też system ten, pierwotnie u nas praktykowany, zarzucono, wprowadzając system płacenia w/g poziomu giełdowego w danej chwili, względnie, jak przy bekonach, w/g ceny eksportowej.

Dostawa nie kontraktowana terminowo jest znacznie gorszą formą zbytu, bo utrudnia planową akcję organizacji a nie daje też pewności i podstaw kalkulacyjnych dla producenta. Oba omówione typy, odbywają się indywidualnie z przeznaczeniem na określone miejsce do organizacji handlowej lub przetwórni mięsnej.

Dostawa kontraktowana, jako metoda zbytu, nie może się rozpowszechnić już z tej racji, że organizacje zbytu, a tym bardziej obsługujące je przetwórnie, mają dosyć rozległy zasięg terenowy a rolnicy drobni produkują zbyt małe ilości, aby dostawa mogła się kalkulować. Stąd też główną formą skupienia podaży są spędy.

Spędy w znaczeniu organizacyjnym są to zebrania dostawców z towarem rzeźnym z pewnej okolicy w wyznaczonej miejscowości. Czasem bywa to miejscowość targowiskowa, ale także i inna dowolnie wyznaczona, byle miała dobry dojazd, odpowiedni plac na spęd, bliskość stacji kolejowej, rampę do ładowania itd. Charakter społeczny spędu bywa różny zależnie od instytucji, która go urządza i od nastawienia jej wobec dostawców. Zakłady przemysłu mięsnego, zaopatrując się głównie drogą spędów, same ich nie urządzają, lecz wyręczają się w tym względzie organizacją rolniczą O. T. R., która w tym celu przez jednego z instruktorów powiatowych, pracujących pod fachowym kierunkiem inspektora, systematycznie pracuje nad przygotowaniem spędu i propaguje racjonalną hodowlę wśród ludności, dostarczając odpowiedni materiał zarodowy. Stopień ingerencji organizatorów w sprawy produkcji bywa różny. Część gospodarstw zawiera z góry kontrakty, część chowa na własne ryzyko.

Akcja towarzystw rolniczych jest szeroko rozpowszechniona, ale dotyczy narazie samej tylko trzody chlewnej. W niektórych powiatach inicjatywę i przeprowadzenie spędów podejmuje nawet sejmik. Spółdzielnie zbytu przeprowadzają zazwyczaj spędy na własną rękę przy luźniejszej współpracy organizacji.

Spędy urządzane przez organizacje i spółdzielnie rolnicze wykazują dużo dodatnich cech. Po pierwsze występuje tu moment psychologiczny. Rolnik prowadzi zwierzę na spęd z tą świadomością, że nie zetknie się z gromadą zmówionych z sobą pośredników, że nie będzie narażony na podstępy i szykany i że nikt nie będzie go nagabywał do sprzedaży wbrew jego woli. Rolnik ceni sobie tę świadomość, że spęd zorganizowany jest przez jego organizację powiatową O. T. R. lub spółdzielnię, że zetknie się tam z instruktorem rolnym oraz będzie w otoczeniu sąsiadów rolników. Czuje się więc znacznie lepiej, niż na targowicy. Drugim momentem jest korzystność tranzakcji. Na spędach producent z reguły otrzymuje wyższe ceny, niż na targowisku. Przyczyną tego jest, że organizacja bierze bardzo niewielki procent tytułem kosztów pośrednictwa, a poza tym wchodzą one w kontakt z kasami targowymi, rzeźniami, przemysłem mięsnym, centralami spółdzielczymi, wskutek czego łańcuch pośrednictwa zmniejsza się. Stąd ceny płacone producentom są wyższe. Mimo tego, spędy nie są jeszcze idealną formą, wykazują też swoje blaski i cienie. Na ten temat mamy dużo wywodów i uwag samych rolników bezpośrednio w tej sprawie zainteresowanych, których kilka poniżej przytaczamy.

Rolnik J. M.: „O. T. R. zajmuje się specjalnie eksportem świń bekonowych. W oznaczonych terminach odbywają się spędy świń wprost tuż przy stacji kolejowej. O. T. R. zakupuje poszczególne sztuki, płacąc wyższe ceny, niż handlarze na targowicy".

Rolnik W. C.: „O. T. R. urządza spędy co 14 dni na stacjach kolejowych coraz lepiej wywiązując się z zadania".

Rolnik St. B.: „O. T. R. urządza spędy trzody na stacjach kolejowych. Rolnicy są bardzo z tego zadowoleni, gdyż nie są wyzyskiwani przez handlarzy".

Nie brak jednak i głosów krytycznych.

Rolnik St. G.: „Spedy urządzane przez O. T. R. w powiecie Sandomierz są dogodniejsze, bo tam biorą wszystkie sztuki, lecz niestety sprzedaż dokonywana tam komisowo nie zawsze wypada korzystnie, więc właściciele tylko wówczas korzystają ze spędów, gdy nie mogą znaleźć kupca na miejscu we własnym gospodarstwie".

Rolnik J. D.: „Spędy organizowane są przez Przetwórnię Mięsną w Dębicy. Rolnicy nie są zbyt zadowoleni z powodu dużych opłat. Przy bekonach kontraktowych odlicza się 3 zł na opas, 2 zł na udział w przetwórni, następnie opłatę za paszport i wagę. O ile bekoniak okazał się I-ej klasy, to rolnik dostaje 8 zł premii, ale to się rzadko zdarza. Na spędach odlicza się za przewóz 8 gr za kg".

Rolnik St. G.: „Co do trzody na spędach urządzanych przez Dębicę bardzo przebierane są sztuki, tak że hodowca musi kilkakrotnie nieraz swą sztukę przyprowadzić, aby ją mógł sprzedać".

Rolnik J. W.: „O. T. R. organizowało zbyt bekonów wprost do bekoniarni w Złoczowie, ale i tam zależnie od spędu, ceny wahają się nieraz dosyć znacznie. Z powodu 70 km oddalenia niemożliwe jest dowieźć sztuki niepodrapanej, a za takie bekoniarnia płaci prawie połowę ceny płaconej za bekony. Kto więc raz spróbuje takiej odstawy, nie chce potem nic mieć do czynienia z bekoniarnią i woli sprzedać w domu handlarzowi za niską cenę, jak kłopotać się w bekoniarni. Zdarza się, że bekoniarni zapytywana telefonicznie, czy przyjmie bekony każe ich przyieźć, a gdy bekony są na miejscu, znajdują różne „felery", zadrapania, czy jakieś plamy i proponuje ceny o wiele niższe. Dostawca z konieczności, aby nie wracać z towarem do domu, musi zgodzić się na proponowaną cenę".

Ujemną stroną spędów jest brak współmierności między popytem a podażą. Gdy spęd jest liczny, odbiorca zakupuje tylko pewną ograniczoną ilość i wybiera sztuki najlepsze, reszta pozostaje i producent musi zabierać je z powrotem, co powoduje nieraz duże rozgoryczenie wśród rolników, zwłaszcza że pozostałe sztuki są zakupywane przez miejscowych handlarzy po niższej cenie. W rezultacie dostawcy zrażają się, następne spędy nie udają się i odbiorca, nie mając dobrego towaru, musi brać gorszy. Zdarzają się i takie narzekania, że przedsiębiorca obniża ceny na okolicznych targach przez swoich ajentów i bierze je za podstawę oceny na spędzie. Zdarzają się wypadki, że z góry ustalona cena zostaje na miejscu samowolnie obniżona przez przedsiębiorcę. Podobnie zdarza się dowolność co do klasyfikacji sztuk. Powyższe niedomagania są w niektórych wypadkach wspólne z targowicą, jednakże na spędach liczy się na czynnik społeczny reprezentowany przez organizacje rolnicze, których akcja organizacyjna, a tym bardziej kontrola, nie zawsze bywają dostatecznie sprawne i opanowane. Nie mają one wobec firmy zakupującej żadnej prawnej ingerencji i muszą raczej polegać na jej solidności.

Spędy stanowiąc początkowo bardzo pożyteczną formę zbytu poczęły tracić swe społeczno-wychowawcze nastawienie, stając się terenem wyzyskiwanym dla spekulacji sfer handlarskich. Poczęły się wg relacji komisji targowiskowych pojawiać i mnożyć spędy dzikie, organizowane przez hurtowników, bez wiedzy odnośnych władz i bez współdziałania organizacji rolniczych. Brak konkurencji a zarazem brak, względnie problematyczność, kontroli nad spędami stwarzał pokusę do obniżania ceny spędowej. W niektórych miejscowościach, szczególnie na kresach wschodnich, spędy przekształciły się stopniowo ze sporadycznych w systematyczne skupy w ustalony dzień ty-

godnia, względnie miesiąca, nabierając charakter targów bez uprawnienia.

Sprawa spędów wymaga więc szczegółowego uregulowania, niemal tak dokładnego, jak to nastąpiło co do zbytu targowiskowego. Przemawia za tym nie tylko silny ich rozwój, ale także fakt, że po myśli ustawy regulacyjnej spędy traktowane są, jako miejsce wymiany równorzędne z targowiskiem, a ich znaczenie zwiększa się w miarę rozwoju organizacji zbytu i przemysłu mięsnego. To też sprawa spędów, warunki ich urządzenia, uprawnienia organizatorów itp. mają być uregulowane osobnym rozporządzeniem [1]).

Projekt tego rozporządzenia dotyczy spędów, organizowanych dla celu bezpośredniej sprzedaży zwierząt rzeźnych przez producentów, a więc nie dotyczy spędów dla celów hodowlanych, oraz również nie podlegają temu rozporządzeniu spędy spółdzielcze w charakterze odbioru zwierząt, dostarczonych przez członków spółdzielni.

Do organizowania spędów — w myśl tego projektu — upoważnione są powiatowe organizacje rolnicze oraz spółdzielnie pod nadzorem terytorialnie właściwej izby rolniczej, której przysługuje prawo nadania uprawnień co do organizowania spędów. Natomiast komisje nadzorcze nad obrotem zwierzętami nie mają w tej akcji prawie żadnych uprawnień. Izba rolnicza w porozumieniu z okręgowym związkiem spółdzielni ma opracować sieć punktów spędowych, dostosowaną do istniejącej sieci targowisk oraz do potrzeb danego okręgu, przy czym jako miejsce spędu powinno być wybierane zasadniczo targowisko. Od tej zasady muszą być jednak często robione znaczne wyjątki, bo wg zasadniczych założeń sieć spędu ma uzupełniać sieć targowiskową.

Miejsce i data spędu, zgodnie z kwartalnym terminarzem, ustalonym przez izbę rolniczą, mają być ogłaszane a uprzednio przed ogłoszeniem podane do wiadomości starostwa. Prawo wstępu na spęd mają rolnicy ze swym towarem oraz odbiorcy, dopuszczeni przez organizację spędu, przy czym pewne instrukcje mają pochodzić od izby rolniczej, która w tym celu ma prowadzić rejestr odbiorców, upoważnionych do zakupu na spędach.

Dla spełnienia obowiązków, związanych z przeprowadzeniem spędu, ma być wyznaczony zarządca spędu, który ma podobne uprawnienia, jak zarządca targowiska, ale pod pewnym względem jeszcze dalej idące, jak np.: nadzór nad kwalifikowaniem sztuk i wypłatą należności, prawo do wykluczania uczestnika spędu, a nawet w wypadkach wyjątkowych do zamknięcia spędu. Na spędzie obowiązują postanowienia co do wagi, systemu ważenia, wysokości opłat oraz inne wymagania, dostosowane do specjalnych warunków spędu. Dla unormowania spędu ma być wydany specjalny regulamin, określa-

[1]) K. Byszewski. Projekt uregulowania spędów rolniczych. Art. „Rynek Żywca i Mięsa" Nr. 10 z 1939 r.

jący warunki jego organizowania oraz prawa i obowiązki uczestników. Ceny, obowiązujące na spędzie, ustala każdorazowo instytucja, organizująca spędy, w porozumieniu z izbą rolniczą, przy czym ma obowiązywać kalkulacja w oparciu o notowania cen rynków centralnych.

Całość tego projektu — mimo wszelkich pozorów — nastręcza jednak wiele poważnych wątpliwości. Projekt nie rozwiązuje przede wszystkim zasadniczej kwestii spędów, która tkwi, jak to poprzednio wykazaliśmy, w rozbieżności podaży i popytu. W ujęciu projektu spędy sprowadzają się do roli targowiska o zwiększonej wprawdzie ingerencji regulacyjnej, ale jednocześnie o znacznie większej dysproporcji sił podaży i popytu, aniżeli ma to miejsce normalnie na targowisku. Sam fakt publicznego ogłaszania terminu spędów sprawi, że wszelka możność regulowania podaży, która jeszcze dotychczas w pewnym stopniu istniała, wymknie się z rąk organizatorów. Dowóz na spęd będzie kwestią przypadku, a wahania dowozu sprawiać będą daleko większe niespodzianki, niż to bywało dotychczas. Z drugiej strony charakter monopoliczny popytu ulegnie wprawdzie pewnemu rozprężeniu, tak jak to już w życiu zresztą utarło się, ale niemniej jednak grono powołanych odbiorców będzie ograniczone, co będzie wpływało na pewien niedorozwój chłonności siły popytu. Ta jednostronna powszechność sprawi, że organizatorzy nie będą w stanie zgrać rozmiarów podaży z przewidywaną siłą nabywczą odbiorców; ta dysharmonia będzie ze szkodą raz dla jednej strony, to znowu dla drugiej i już z tego powodu tak pomyślane spędy nie mogą rokować powodzenia.

Sytuacji tej nie zdoła zmienić postanowienie o wyznaczaniu ceny, skoro nie będzie miała ona uzasadnienia w miejscowym układzie sił podaży i popytu. Rolnicy, już przez sam fakt przywiezienia żywca na odległy punkt spędowy, popadają w położenie mniej więcej przymusowe i aby nie wozić towaru z powrotem, skłonni będą sprzedać nawet za niską cenę, odrzekając się na przyszłość brania udziału w spędzie; w rezultacie naodwrót odbiorcy, w wypadku zaangażowania się na umowę dostawy i środki transportu, zawiodą się w swych rachubach, narażając się przy tym na pewne straty natury materialnej i moralnej.

Również poważne zastrzeżenia nastręcza sprawa jednolitej podstawy kalkulacyjnej dla określenia ceny. Projekt przewiduje wzięcie za podstawę ceny krajowych rynków centralnych, podczas gdy — jak wiadomo — za tę podstawę, gdy chodziło o przemysł eksportowy, służy dotychczas cena eksportowa rynku angielskiego. Ta zmiana podstawy przekreśliłaby partycypowanie producenta w korzyściach koniunktury eksportowej. Nie byłoby to dopuszczalnym, bo ta pozycja — jak to i z naszych badań wynika — jest jednak dosyć znaczna,

a w krajach konkurujących z nami w eksporcie (np. w Danii, Holandii, Litwie itp.), jest ona troskliwie rozdzielana na podstawie świadectw, które posiadają znaczną wartość obiegową. Dotychczas obowiązujące normy, które powstały w wyniku kompromisu między rolnictwem a przemysłem eksportowym, zapewniające wyższe ceny dostawcom, powinny być utrzymane, tak że i z tego powodu, że w przeciwnym razie spędy zatracą swój charakter elitarny.

Natomiast odbiorca typu eksportowego powinien mieć — przewidziane zresztą w projekcie — prawo pierwokupu, a także prawo zainicjowania i czynnego brania udziału w organizacji spędu. Spęd powinna poprzedzać umowa inicjatora spędu z organizacją spędu, która powinna zawierać obustronnie wiążącą cenę oraz rozmiary zapotrzebowania, które powinny stanowić wytyczne co do skali, w jakiej należy zmobilizować podaż. Dopuszczenie innych odbiorców może odbyć się, zgodnie z projektem, po zaopatrzeniu odbiorcy głównego, ale i wówczas cena wykalkulowana w/g rynków centralnych, nie powinna być wiążącą, ale chyba raczej ceną wytyczną.

3. **Spółdzielnie zbytu.**

Spółdzielczość może i powinna odegrać poważną rolę w naprawie struktury rynku mięsnego. Wszystkie czynniki zainteresowane w tym problemie są pod tym względem zgodne, chociaż panują rozbieżności co do zakresu zadań, jakie powinny spółdzielczości przypadać. Niewątpliwie regulacja rynków w oparciu o spółdzielczość byłaby najkorzystniejszym rozwiązaniem. Już od samego początku pokładane były w tym duże nadzieje. Pierwsze jednak próby, które rozpoczęto już przed wojną, nie wykazały zbytniego powodzenia, a ostatecznie zlikwidowała je wojna. Podobnie i po wojnie w programie odbudowy spółdzielczości dział obrotów inwentarzem znalazł się na ostatnim planie. Dopiero po ustabilizowaniu waluty zaczęto restytuować niektóre spółdzielnie, głównie na tych terenach, gdzie już istniały po temu silniejsze tradycje z czasów przedwojennych. Ta powojenna akcja wykazała znowu dużo zawodów. Ogółem do roku 1930 powstało łącznie około 30 spółdzielni; z tej liczby do dziś dnia pozostało tylko 6, a łącznie z nowopowstałymi mamy 9.

Śledząc historię rozwoju, dochodzi się do wniosku, że jednak warunki dla spółdzielczości żywca mięsnego dziwnie niepomyślnie się układały. Przez długie lata kampania naszej polityki handlowej nie była zadawalającą. Nie zdołano wywalczyć należytego miejsca na rynku ngielskim, a cała rola eksportowa ograniczyła się do roli dostawy żywca w ręce zagranicznych komisjonerów, głównie Wiednia i Pragi, zaopatrujących tamtejszy przemysł mięsny. I w tej dziedzinie spółdzielczość nie zajęła należnego stanowiska, więcej ustosunkowanymi okazali się prywatni eksporterzy. Ostatecznie spółdzielnie

zbytu poderwał kryzys w latach 1931 — 1933. Spółdzielnie okazały się za słabe dla sprostania trudnościom finansowym i płatności długów, których ciężar zwiększył się na skutek kryzysu. Wiele z nich nie mogło również kontynuować rozpoczętych już poprzednio zamierzeń inwestycyjnych dla opanowania przetwórstwa. Stąd też, z chwilą przesilenia się kryzysu i powstania koniunktury na eksport produktów mięsnych, spółdzielnie znalazły się nie przygotowane. Dezorganizacja interesów spółdzielczych centrali, brak źródeł finansowych a także nieprzychylne nastawienie opinii sfer polityki gospodarczej przechyliły szalę na rzecz koncepcji budowania przemysłu mięsnego na zasadach kapitalistycznych przy udziale obcego kapitału.

U podłoża niepowodzeń spółdzielczości leżały jednak pewne niedomagania wewnętrznej organizacji i funkcjonowania. Niestety, kierownicy naszej spółdzielczości, wywodzący się zazwyczaj z typu działaczy, wykazują często za mało uzdolnienia dla sprostania wymaganiom dużej przedsiębiorczości i sprawności organizacyjnej, której wymaga przemysł i handel mięsny. Dr Mandecki badając gruntownie historię rozwoju spółdzielczości w zakresie trzody, wykazuje cały szereg przyczyn i formuje szereg wskazań. Według niego, największe braki wynikały ze złego stanu organizacji wewnętrznej, a na równi z tym i ze złego stanu prowadzenia interesów. Najczęściej spotykane braki w pierwszej dziedzinie były następujące:

„Brak akcji organizacyjnej i terenowej, wskutek czego brak członków, a w następstwie słabe obroty i słaby stan finansowy. Z reguły spółdzielnie współpracowały z niečłonkami a także z kupiectwem prywatnym. Brak kontroli rady nadzorczej nad czynnościami zarządu, podobny brak jej także u zarządu w odniesieniu do pracowników i w ogóle pracy spółdzielni".

Niedomagania sprawności wyraziły się głównie w braku sprężystości w prowadzeniu interesów, co sprowadza się do braku fachowości i doświadczenia. Rachunkowość bywała prowadzona niedbale, bez należytej kontroli cen i kalkulacji. Rażące usterki wykazywała gospodarka finansowa, jak nieściąganie składek z udziałów, udzielanie nadmiernych zaliczek, uciekanie się do lichwiarskich kredytów.

Związki nadzorcze, jak pisze Mandecki, były bezsilne, gdyż spółdzielnie nie stosowały się do ich wskazówek, ale już to jest znamienne, bo przecież ruch pionierski, za jaki uchodziła ta akcja, nie powinien być tylko sprawą lokalną, ale kwestią prestiżu systemu.

Te procesy nieudatnych prób pozostały w świadomości terenu; w naszej zbiorowości w czterech wypadkach nadmieniano, że istniały w okolicy próby tworzenia spółdzielczej organizacji, które zakończyły się niepowodzeniem.

W każdym razie dzisiaj zarówno w Związku, jak i na terenie spółdzielni widać znacznie większą troskę o sprawność przedsiębiorstw.

Zaczęto rozumieć, że spółdzielczość to nie tylko idea i teoria, a tym mniej demagogia socjalna, ale przede wszystkim realne przedsiębiorstwo. Odrodzenie to postępuje, a z nim nowe warunki i nowe widoki lepszego powodzenia spółdzielczości.

Istniejące spółdzielnie rozwijają się pomyślnie, okazując większą trwałość, niż poprzednie. Szczególnie Lubelski Związek Producentów zyskał sobie szerokie uznanie. Pomyślnie rozwijają się również działy inwentarzowe niektórych spółdzielni rolniczo-handlowych. Godne uwagi są sukcesy spółdzielni Zjednoczenia w Grodnie, która dzięki swym obrotom opanowała rynek nie tylko żywca, ale mięsa i wędlin, poprzez własne sklepy i dostawy dla zaopatrzenia wojska. Powstały również na wzór Związku Lubelskiego dalsze centralne spółdzielnie w Warszawie, Poznaniu i Lwowie. Ogółem więc mamy już 4 centrale, szkielet organizacyjny jest zatem skonstruowany, a aktualną jest troska o rozbudowę sieci spółdzielni terenowych. Nie wydaje się możliwym, aby na większą skalę i dłuższą metę owe centrale miały opierać się na zaopatrzeniu ze strony spółdzielni rolniczo-handlowych, a tym bardziej ze strony ogólnych towarzystw rolniczych. Mamy przykłady, że to właśnie stało się przyczyną niepowodzeń a organizacje dobrze się rozwijające, jak np. Lubelski Związek zawdzięczają swoje powodzenie oparciu się przede wszystkim na własnych placówkach terenowych, a w drugim rzędzie na organizacjach rolniczo-zawodowych.

Wydzielanie więc spółdzielni zbytu inwentarza żywego w ramach ogólnej organizacji spółdzielczości rolniczej wydaje się koniecznym etapem rozwojowym, o ile spółdzielczość ma skutecznie przyczynić się do poprawy dotychczasowej struktury rynku mięsnego. Organizacja spółdzielczego zbytu żywca ogarnia dwie strony działalności: 1) skup zwierząt rzeźnych i 2) zbyt ich na rynkach konsumcyjnych. Podaż zwierząt — w odróżnieniu od innych produktów rolnych wyrzucanych raz do roku — jest zasadniczo ciągła na przestrzeni roku, ponadto żywiec musi być natychmiast dostarczony do rzeźni, nie nadadaje się bowiem do magazynowania — stwarza to pewne ułatwienie dla spółdzielni w dziedzinie kapitałów obrotowych, lecz zarazem nastręcza i szereg trudności. Spółdzielnia winna obejmować dużą ilość producentów, musi zdobyć ich zaufanie drogą najściślejszej współpracy, polityki cen oraz form zakupu, które muszą być dostosowane do przyzwyczajeń i możliwości finansowych rolnika. Biorąc pod uwagę skromność środków z jakimi spółdzielnie z natury rzeczy przystępować będą do tego rodzaju działalności, podkreślić należy znaczenie sprzedaży komisowej, choć jednocześnie spółdzielnia musi przeprowadzić tranzakcję na własną rękę dla gromadzenia własnych kapitałów.

Równie wielkie jeśli nie większe trudności nastręcza zbyt, wyma-

gą on dokładnej znajomości rynków odbiorczych, doskonałej organizacji sprzedaży tak, by mogła ona w pełni konkurować z pośrednictwem prywatnym pod względem jakości, terminowych dostaw, kosztów handlowych itp.

Trudności związane ze skupem i sprzedażą zwierząt rzeźnych stawiają specjalnie wielkie wymagania działaczom spółdzielczym, gdy chodzi o przygotowanie fachowe i handlowe. Pracownik spółdzielni zbytu musi dobrze znać się na hodowli, by móc wywierać wpływ na producenta, musi znać się na wartości niejednolitego towaru, musi znać metody pracy handlarzy prywatnych i mieć własne metody współpracy z producentem, wreszcie musi być dobrym handlowcem znającym własne zaplecze i wymagania rynków odbiorczych.

Opracowanie programu rozbudowy spółdzielni terenowych, chociażby tymczasowe, byłoby już obecnie sprawą aktualną, zależy to jednak od reformy dotychczasowej roli handlowej powiatowych organizacyj rolniczych, którą z kolei omawiamy.

4. Akcja organizacyj rolniczych.

a) Zakres materiału rzeźnego.

Udział organizacji rolniczych O. T. R. w akcji handlowej jest dotychczas b. wybitny i zapewne silniejszy od spółdzielni. Uwydatnia się to także w naszej zbiorowości, gdyż ten rodzaj organizacji handlowej wchodził w grę prawie u połowy ankietowiczów.

Funkcje handlowe O. T. R. nie obejmują zasadniczo całości akcji, lecz ograniczają się do roli fachowej i społecznej, pozostawiając stronę handlowo-finansową zainteresowanym firmom. W tym celu O. T. R. nawiązuje kontakt z zakładami przemysłu mięsnego, rzeźniami, firmami eksportowymi, z kasami targowymi i spółdzielniami, urządzając w porozumieniu z nimi akcję skupu opartą na kontraktowaniu lub spędzie. Pod względem fachowym akcja ta opiera się o koła hodowców i koła producentów, organizowane na terenie.

Działalność ta zyskała sobie dużą popularność wśród ludności wiejskiej dzięki wyższym cenom, sprawiedliwej ocenie wartości opartej na wadze oraz na ogół solidnemu traktowaniu. W ten sposób przy niewielkich stosunkowo kosztach pośrednictwa O. T. R-y, przyczyniły się do znacznego podwyższenia cen, uzyskiwanych przez rolników. Akcja ta objęła jednak tylko trzodę chlewną; objęcie dalszych działów żywca byłoby o wiele trudniejsze i na razie nie wchodzi w grę.

Zdarza się jednak, że O. T. R-y w swej akcji handlowej angażują się finansowo o wiele dalej, niżby to wynikało z ich roli jako organizacyj zawodowych. Podejmują często na własną rękę dostawy i czerpią zyski, nie mając po temu ani finansowej gwarancji poza zaufa-

niem rolników, ani też odpowiedniej formy organizacyjnej określającej odpowiedzialność. Tkwi w tym jakieś nieporozumienie i szerzy się fałszywe przeświadczenie, że nie spółdzielnie, a organizacje fachowo rolnicze mają zajmować się organizacją zbytu.

Szczęśliwie się składa, że narazie nie ma jeszcze na tym tle zbyt dużych komplikacyj, bo ten młody ruch idzie ideowo, obliczony na cel propagandowy. Ale już obecnie mamy pewne głosy niezadowolenia, a nawet narzekania. Pochodzą one od niedostatecznie wtajemniczonych, ale i bliższe zbadanie tych spraw dałoby zapewne potwierdzenie tych zastrzeżeń. Wobec tego akcja handlowa O. T. R. niedostatecznie ugruntowana, może przynieść niespodzianki, podrywające autorytet instytucji, z wielką szkodą dla pracy kulturalnej.

O. T. R. i jego organa fachowe, zazwyczaj instruktorzy, zajmując się akcją handlową, zaniedbują przez to swą pracę kulturalno-oświatową, względnie, o ile obowiązki tej pracy — jak się to zdarza — znajdują się w kolizji z załatwianiem spraw handlowych, te ostatnie nie zostaną należycie dopatrzone. Stąd też do pewnego stopnia pochodzą także zjawiska dezorganizacji spędów, o których poprzednio pisaliśmy.

Z drugiej strony, personel agronomiczny, nie ma z reguły ani potrzebnego doświadczenia, ani wykształcenia w dziedzinie handlu, to też ich pertraktacje z odbiorcami i wymowa kupiecka nie są na właściwym poziomie. Poza tym zbytnie angażowanie się handlowe O. T. R. sprawia dużą konkurencję dla spółdzielni, bo opiera się na personelu płatnym z funduszów publicznych, a spółdzielnia utrzymuje się z funduszów własnej działalności.

Wszystko to przemawia za tym, że akcja handlowa O. T. R., mimo wszelkich pozorów, nie może być uznaną za coś trwałego, wcześniej czy później musi ulec zkomercjalizowaniu w samodzielne placówki, spółdzielnie lub biura zbytu, zachowując jedynie współpracę z organizacjami zawodowymi na terenie produkcji. Zakres działalności powinien obejmować 1 powiat. Na kierowników tych nowych placówek nadawałby się personel agronomiczny, odpowiednio dokształcony w handlu i spółdzielczości, a w każdym razie mający wyczucie spraw fachowych odnośnie do produkcji.

Jako forma działalności, najodpowiedniejszym byłby obrót komisowy, gdyż jest stosunkowo łatwiejszym, nie wymaga tak dużych uzdolnień handlowych, nie pociąga tak dużego ryzyka, mniej też wymaga funduszów. Zaufanie rolników byłoby zapewnionym, bo biuro komisowe objęłoby odrazu, wraz z przejęciem agend, również i stosunki z terenem i nadal pozostawałoby pod patronatem O. T. R. Ustosunkowanie roli O. T. R. w tej nowej organizacji możnaby ustalić statutowo lub w formie układu ze Związkiem Spółdzielni.

W ustawie o obrocie zwierzętami organizacje rolnicze są postawione na równi ze spółdzielniami. Mają przyznane uprawnienia dokonywania sprzedaży zarówno komisowej, jak i własnej oraz dokonywania uboju w celu sprzedaży mięsa na rachunek komisanta. Sprawa ta jest jednak o tyle otwartą, że osobne rozporządzenie ma określić warunki, jakim muszą odpowiadać dane organizacje, aby mogły korzystać z tych uprawnień. W razie przeprowadzenia zamierzonych posunięć regulacyjnych, zwiększą się obroty w zakresie organizacyjnym, co stworzy nowe możliwości, którym niesposób będzie podołać w ramach dotychczasowego stanu organizacji. Akcja przebudowy struktury aparatu stanie się tym bardziej konieczną.

b) Zakres materiału hodowlanego.

Zupełnie odrębną jest działalność organizacji w zakresie obrotów zwierząt o przeznaczeniu hodowlanym, zarówno materiału zarodowego prosiąt, cieląt, jak i materiału użytkowego np. koni, krów. Wobec rozdrobnienia gospodarstw istnieje szczególna potrzeba podziału pracy. Pewne gospodarstwa, przede wszystkim większe, powinny się zająć produkcją zarodową na większą skalę, tak aby zaopatrzyć gospodarstwa drobniejsze, które nie są w stanie tego należycie przeprowadzić.

Rola organizacji w tej dziedzinie jest więc podwójna; zajmuje się ona z jednej strony nabyciem materiału, z drugiej strony rozprowadzeniem go w terenie. Nabycie przeprowadza się w oparciu o związki i towarzystwa hodowlane, a gdy chodzi o materiał użytkowy — za pomocą spędów, które organizuje się w okolicach wyróżniających się poziomem hodowli.

Konkursy wychowu, związki producentów, ustawa o licencjonowaniu stwarzają dosyć znaczny popyt. Akcja ta odbywa się zazwyczaj przy pomocy subwencjonowania z funduszów publicznych, przeznaczanych na cele popierania hodowli, a więc ma zupełnie swoisty charakter, wykraczający poza cel handlowy. Udział organizacji w akcji zaopatrzenia nie jest jednak duży; w naszej zbiorowości udział ten łącznie z akcją odbiorczą nie przekracza 5%. W tej dziedzinie istnieją więc duże możliwości, stanowią one naturalnie integralną część składową akcji fachowej i wyręczanie jej w tym zakresie nie byłoby zasadniczo wskazanym.

Dotychczasowe zaopatrzenie odbywa się w znacznym stopniu przez handlarzy wykupujących sztuki domokrążnie i następnie odsprzedających je na targowicy, bądź wywożących je na dalsze tereny, posiadające niedobór i wyższe ceny. Tą drogą rolnicy nie dostają do-

brego materjału: bez uchwycenia tej sprawy w karby organizacyjne, możności wpływu na poziom pogłowia hodowlanego będą nadal ograniczone.

Fachowe zorganizowanie tej dziedziny spotkałoby się niewątpliwie z dużym uznaniem i poparciem ze strony ludności, bo daje się odczuwać brak materiału hodowlanego i tranzakcje handlarskie w zaopatrzeniu przedstawiają daleko większe pole do niesumienności, niż w zbyciu, co naraża rolników, szczególnie drobnych, na różne przykrości i zawody. Szczególnie sprzyjające warunki powstaną z chwilą wyrugowania handlu domokrążnego.

Dla zorganizowania zaopatrzenia rozpowszechnione są np. w Niemczech, w Saksonii, co pewien czas targi hodowlane, odbywające się pod hasłem ochrony kupującego. Największym powodzeniem cieszą się targi na konie, przy czym osobno są targi na konie zarodowe, osobno na użytkowe. Gdy chodzi o konie, ochrona polega na tym, że każda sztuka, zanim dopuszczona zostanie na targ, najpierw zostaje zbadana przez weterynarza, a sprzedający zobowiązuje się pisemnie podać wszystkie znane wady i organiczne niedomagania konia. Gdyby pomimo tego po nabyciu wyszły jakieś wady, to nabywca ma prawo zerwać kontrakt , a sprzedawca musi przyjąć konia z powrotem, a oprócz tego zapłacić dla zarządu targów dosyć wysoką karę konwencjonalną.

Ten sposób zbytu świadczy nie tylko o wysoko wyrobionym poczuciu uczciwości, ale ma w sobie przejawy troski o dyscyplinę społeczną, obliczoną na kultywowanie dobrych obyczajów w handlu inwentarzem. Na podobnej zasadzie organizowanie są targi na bydło zarodowe i świnie. Przy sprzedaży reproduktora gwarancja obejmuje zdolność krycia i płodność, u krów i klaczy zdolność zachodzenia w ciążę.

5. Kasy Targowe.

Kasa Targowa jest instytucją powołaną do regulowania obrotów przy pomocy operacyj komisowych i kredytu. W swej działalności ma uwzględniać dobro społeczne, z jednej strony aprowizację miejską, z drugiej strony interes producenta, a po obu stronach dobro sfery drobnych przedsiębiorstw. Działalność komisowa umożliwia rolnikom, względnie jego organizacji, do wejścia z towarem na rynek hurtowy, przez co zmniejsza się łańcuch pośrednictwa, który istnieje między producentem a konsumentem. Ponadto kasa targowa kredytuje także rzesze detalistów, przez co zbliża je do wytwórców i spożywców oraz udziela pożyczek na opas żywca. Kojarząc producentów i detalistów, przyczynia się do zwiększenia chłonności spożycia w parze z dostosowaniem produkcji do jego wymagań. Sprzedaż odbywa

się na rachunek dostawcy, kasa bierze na siebie kredytowanie, a dostawca otrzymuje pieniądze zaraz po dokonaniu tranzakcji, bez względu na to, czy zwierzę sprzedano za gotówkę, czy na kredyt.

Na rynku warszawskim, aż do chwili zorganizowania kasy targowej, rolnik napotykał na szereg trudności ze strony należycie zorganizowanych kupców hurtowników, dlatego rolnicy unikali rynku stołecznego, sprzedając bydło na rynkach lokalnych. Powstanie kasy targowej oraz założenie szeregu spółdzielni rolniczo-handlowych przyczyniło się w znacznym stopniu do ożywienia obrotów. Rolnicza podaż bydła, organizowana głównie przez spółdzielnie, wzrasta począwszy od 1935 r. z kilkuset sztuk do kilku tysięcy sztuk w 1936 r. W miarę rozwijania się warstwy komisantów i organizowania się samych producentów, udział producentów w obrotach posiada nadal tendencję zwyżkową.

Kasa Targowa w Krakowie, łącznie z Izbą Rolniczą i organizacjami rolniczymi, uruchomiła dział komisowej sprzedaży bydła i cieląt. Producent może nadesłać partię towaru do sprzedaży, o nic się więcej nie troszcząc. Wszelkie czynności, jak wyładowanie, wykupno frachtów, załatwianie formalności, opłat targowych, żywienia i pojenia zwierzęcia oraz podstawianie go na rampę sprzedaży, załatwia kasa targowa. W razie niesprzedania towaru, kasa przetrzymuje żywiec w stajniach, aż do następnego targu. Obecność właściciela na targowisku nie jest potrzebna, gdyż wszystkie czynności załatwia kasa targowa, a pieniądze uzyskane ze sprzedaży, po potrąceniu prowizji i kosztów, odsyła producentowi.

Założenia programowe kasy targowej są same w sobie bardzo słuszne i trafne, ale ich realizacja napotyka jednak na duże trudności, jak np. zaleganie z towarem i zbyt długie przetrzymywanie ze szkodą dla dostawców, zbyt wielkie wahania w cenach sprzedaży. W miarę rozwoju, trudności te jednak zostają przezwyciężone. Poza tym mała liczba kas targowych nie może sprostać zadaniu; mają one w swoim zasięgu trzy największe rynki (Warszawę, Mysłowice, Kraków), które starają się obsłużyć, ale nie są w stanie dotrzeć do szerszych terenów Polski. Z drugiej strony, wobec niedorozwoju organizacji spółdzielczej, kasy targowe pracują w dużym stopniu dla prywatnych handlarzy, przez co wieś nie odnosi należytej korzyści.

Kasa targowa jest instytucją o typowo pośrednim charakterze. Działając na targowicy, jest do pewnego stopnia organem sfery wolno-konkurencyjnej, dla której działa, ale z drugiej strony jest instytucją o wyraźnie społecznym nastawieniu dla użyteczności publicznej, o tyle jednak odrębną od innych, że nie ma w sobie elementów akcji planowej.

Jak dotychczas, kasa targowa jest instytucją rynków centralnych, które są raczej rynkiem odbiorczym dla wsi, a bezpośrednio korzy-

stać z niej mogą tylko bardzo nieliczni rolnicy, położeni w bezpośredniej strefie danej miejscowości. Zanosi się jednak, że wkrótce powstaną dalsze kasy targowe, a może nawet w związku z wprowadzeniem systemu obrotów komisowych, zyskają one pewne zastosowanie na rynkach prowincjonalnych.

6. Organizacja obrotu komisowego.

Komis, który jak dotychczas skupia się niemal wyłącznie w kasach targowych, ma być po myśli ustawy uregulowany specjalnym rozporządzeniem i stać się w przyszłości główną podstawą obrotu handlowego z wykluczeniem prywatnego pośrednictwa.

Operacja komisowa jest niewątpliwie formą dosyć wysokiego poziomu pośrednictwa handlowego. Strona, przyjmująca zlecenie, czyli komisjoner względnie komisant, załatwia zlecenie transakcji kupna lub sprzedaży we własnym imieniu, ale na rachunek zleceniodawcy czyli komitenta. W/g postanowień kodeksu handlowego komisant ma obowiązek wyliczyć się wobec komitenta, a w szczególności wydać mu wszystko, co przy wykonaniu zlecenia uzyskał, otrzymując za swe usługi umówioną prowizję i zwrot kosztów.

Operacja komisowa stawia z natury rzeczy dosyć znaczne wymagania co do kwalifikacyj osobistych oraz wyrobienia kupieckiego obu stron, a więc nietylko komisjonera, ale i komitenta. Komisjoner musi mieć duże kwalifikacje moralne i fachowe, powinien być przede wszystkim uczciwy i wierny wobec swego komitenta i zachować wszystkie okoliczności transakcji w tajemnicy. Zabezpieczone to jest w tych warunkach, gdy kalkulacje swego zysku znajduje komisant w masowych obrotach, stąd też ta instytucja zyskała rozpowszechnienie prawie wyłącznie na rynkach masowych.

Obowiązki komisjonera polegają zasadniczo na tym, aby zleceniodawcę poinformować o stanie rynku, transakcje przeprowadzić ze starannością troskliwego kupca, trzymać się danych mu wskazówek i zleceń, informować go o toku transakcji, a wreszcie na żądanie podać, a nawet udowodnić, z kim, w jakich warunkach i kiedy zawarł interes oraz przeprowadzić wyliczenie ze sprzedaży.

Uprawnienia do obrotu komisowego w zakresie żywca mają przysługiwać przede wszystkim spółdzielniom i organizacjom rolniczym, a innego rodzaju osobom — na zasadzie koncesji. Zasady nadawania koncesji komisowej oraz prawa i obowiązki komisantów ma określić osobne rozporządzenie, będące w opracowaniu. Tymczasowy projekt tego rozporządzenia, w/g relacyj prasowych [1], zawiera następujące postanowienia:

---

[1]) Rynek Żywca i Mięsa — tygodnik, W-wa, 1938.

Koncesji udziela terytorialnie właściwa izba przemysłowo-handlowa, po wysłuchaniu opinii właściwej targowiskowej komisji nadzorczej, a w miejscowościach, gdzie działają giełdy mięsne albo kasy targowe, po wysłuchaniu ponadto opinii tych instytucji. Koncesja może obejmować tylko niektóre artykuły mięsne, może być ograniczona tylko do określonych miejsc sprzedaży. Izba przemysłowo-handlowa może cofnąć koncesję w razie stwierdzenia, że komisant nie stosuje się do odnośnych przepisów prawnych, lub też gdy wykonywa na własny rachunek operacje handlowe i czynności zabronione rozporządzeniem.

Komisant może rozpocząć swe czynności po zgłoszeniu firmy do rejestru handlowego, jeżeli forma prawna przedsiębiorstwa tego nie wyklucza i po złożeniu kaucji, określonej każdorazowo przez izbę, dla zabezpieczenia pretensji, jakie mogą wyniknąć z czynności komisanta. Jeżeli komisant nie będzie sam wykonywał sprzedaży, wyręczając się w tej czynności swymi pracownikami lub agentami, powinien on przed rozpoczęciem swej działalności podać do wiadomości izbie przemysłowo-handlowej nazwiska osób, upoważnionych do dokonywania sprzedaży i uzyskać na nie zgodę izby. Późniejsze zmiany tych osób wymagają również zgody izby.

Komisant, w związku z czynnościami pośrednictwa, obowiązany jest do wydawania stronom dowodów na zawarte przez niego umowy sprzedaży, do wykonania zleconych czynności pomocniczych, informowania stron o znanych mu właściwościach towaru, do prowadzenia dziennika transakcyj i do udzielania informacyj na żądanie organów nadzorczych.

Komisantowi nie wolno zawierać umów na własny rachunek ani na swoje, ani na cudze nazwisko w odniesieniu do artykułów, co do których posiada koncesję na sprzedaż komisową, ani też w jakikolwiek inny sposób uczestniczyć w tych transakcjach lub nawet być udziałowcem firm, trudniących się handlem tymi artykułami. Postanowienie to, obowiązujące w/g ustawy regulacyjnej, jest nowością, na ogół niepraktykowaną w naszym życiu handlowym, ale najbardziej istotną dla danej sprawy, bo usuwa pokusę zysku spekulacyjnego, która by mogła wypaczyć cały sens obrotu komisowego, jako środka regulacyjnego. Od tego zakazu ma być podobno wyłączone zawieranie przez komisjonera transakcyj handlowych w miejscach sprzedaży, nieobjętych daną koncesją. Ta klauzula, w zasadzie słuszna, sprawia niebezpieczeństwo obchodzenia zasadniczego postanowienia, a za tym nie wydaje się wskazaną.

Dalsze postanowienia wyraźnie zastrzegają, że komisantowi nie wolno brać udziału w operacjach komisowych, co do których istnieje uzasadnione podejrzenie, że są tylko pozorne, zawierane ze szkodą

dla osoby trzeciej, lub zmierzają do obejścia obowiązujących przepisów, do wprowadzenia w błąd władzy lub do stworzenia niesłusznych korzyści dla osób trzecich. Nadzór nad działalnością komisjonerów ma sprawować właściwa izba przemysłowo-handlowa, stosując w razie zażaleń potrzebne dochodzenia, oparte na badaniu ksiąg i dowodów, które musi komisjoner starannie przechowywać.

Na szczególną uwagę zasługuje sprawa określenia prowizji komisanta. Po myśli projektu, wysokość prowizji ma być regulowaną jednolicie przez właściwą izbę przemysłowo-handlową, przy czym rozporządzenie ma zgóry ustalić pewien limit prowizji w wysokości 2%. Już to usztywnienie stawek na stosunkowo nizkim poziomie, odpowiadającym raczej dużym obrotom rynków centralnych, sprawi, że operacje na rynkach wiejskich nie będą atrakcyjne i rolnicy nie będą mogli oczekiwać od komisjonerów należytego nakładu ich pracy kupieckiej, co przy sprzedaży inwentarza szczególną odgrywa rolę. W tym celu należałoby zapewnić im pewną ruchomą premię od nadwyżki, osiągniętej ponad normalną cenę, zabezpieczając im zresztą normalną prowizję. W związku z tym wskazanym byłoby wyznaczanie ceny limit, czyli najniższej ceny, za którą komisant może sprzedać; stanowiłoby to ważne zabezpieczenie interesów rolnika wobec komisanta, co przy nielicznych jego obrotach byłoby koniecznośicą.

Komis, aby się mógł rozwinąć, wymaga rozlicznych warunków organizacyjnych i gospodarczych. W/g *Wojtyny*[1]) składają się na to następujące dezyderaty:

a) zorganizować opas i organa zbiorowej podaży na prowincji,

b) wprowadzić ubezpieczenia żywca,

c) wydać przepisy ustawowe regulujące działalność firm komisowych,

d) nastawić politykę miast na tę formę handlu (politykę opłat targowych i rzeźnianych),

e) rozbudować chłodnie i stajnie spędowe na rynkach centralnych,

f) zabezpieczyć dla firm komisowych środki finansowe,

g) uruchomić aparat notowań cen i wprowadzić ogólny ład na targowiskach centralnych.

„Organizacja opasu ma zabezpieczyć towar nadający się do bezpośredniej dostawy na rynki centralne, spółdzielczość ma umożliwić dostawę zwierząt z drobnych gospodarstw firmie komisowej z rynku centralnego, ubezpieczenie ma ochronić rolnika wysyłającego swój towar do komisowej sprzedaży od ryzyka, środki finansowe dostarczane komisantowi przez banki mają mu umożliwić z jednej strony zaliczkowanie dostawcy, a z drugiej sprzedaż odbiorcy na kredyt, co

---

[1]) Program organizacji rynku mięsnego, Warszawa 1937 r. oraz art. czasopisma „Rynek Żywca i Mięsa", Warszawa 1938 r.

jest warunkiem konkurowania z handlem na własny rachunek, polityka opłat targowych i rzeźnianych ma premiować dostawy komisowe, notowania cen mają orientować rolnika, na który rynek towar należy kierować, zadaniem chłodni i stajen jest ochrona dostawców zwierząt przed nadmiernymi wahaniami cen, przepisy regulujące pośrednictwo komisowe mają zabezpieczyć dostawcę przed niesolidnością komisanta, a solidną firmą komisową przed niezdrową konkurencją firm, pozbawionych kwalifikacyj do pełnienia tych funkcyj".

Z powyższego wynika, że obrót komisowy może znaleźć zastosowanie przede wszystkim tam, gdzie istnieją duże obroty i gdzie podawcy, a tym bardziej kupcy, mają po temu potrzebne kwalifikacje, a więc na rynkach wielkomiejskich i w ogóle w dzielnicach o wyższej kulturze handlowej. Natomiast rynek wiejski nie wydaje się jeszcze do tego przygotowany i w ogóle mało przydatny, szczególnie gdy chodzi o podaż drobnych rolników. Należy się liczyć z tym, że obrót komisowy — wbrew intencjom akcji regulacyjnej — nastawi się na dyspozycje strony silniejszej, a więc hurtowników mięsa i przemysłu mięsnego, przeradzając się z komisji sprzedaży na komis kupna. Pozostawiony sam sobie bez planowej ingerencji rozwinie się i skoncentruje raczej po stronie rozdzielczej, jako lepiej zorganizowanej, a więc na rynkach wielkomiejskich i weźmie górę nad komisem rolniczym okręgów eksporterskich. Szczególne preferencje dla rozwoju komisu wielkomiejskiego stanowić będzie nietylko masowość obrotów, ale też uprawnienia ustawowe o wyłączności prawa komisantów oddawania mięsa do uboju na rachunek zleceniodawcy. Ze sferą rynków wiejskich komis ten będzie wiązał się po przez spółdzielnie, prywatny handel, względnie przy pomocy swych przedstawicieli. Taki układ rzeczy byłby znowu raczej na usługach wzmocnienia stanowiska sfery popytu, a korzyści podaży rolniczej byłyby tylko natury pośredniej.

Aby uniknąć tego niepożądanego kompleksu zależności, należałoby stworzyć warunki prawne do powstania komisu w sferze rolniczej, a więc w okręgach rolniczych, posiadających nadwyżki, kierujące się na eksport wielkomiejski. Wówczas nastąpi dopiero bardzo pożądany podział pracy; komisjoner rolniczy wchodziłby w stosunki handlowe z komisjonerem miejskim. Byłoby ze wszech miar pożądanym, aby zachodził równoległy rozwój obu typów i aby ich obroty ułożyły się w pewnej równowadze. Osiągnięcie tego byłoby możliwym przez postanowienie, że jednym z kontrahentów komisanta musi być komisant odmiennego typu. Nastąpiłoby przez to najlepsze ułożenie się interesów sfery producentów i spożywców na zasadzie solidarności i przez tę dwoistość osiągnęłoby się automatyczną kontrolę nad obrotem komisowym.

III. RYNEK DOMOWY.

1. Rola tranzakcyj domowych.

W dotychczasowych stosunkach zagroda rolnicza odgrywa nie mniejszą rolę, a dla niektórych kategoryj nawet większą, niż zbyt targowiskowy. Znamienne w tym względzie są nasze wyniki z poprzednich badań, w/g których udział zbytu domowego góruje nad innymi rodzajami zbytu.

Zjawisko to należy przypisać w pewnym stopniu jako skutek tej okoliczności, że gospodarstwa próbne są na ogół większe od przeciętnych gospodarstw włościańskich oraz o bardziej wyrobionym stanowisku społecznym, co naturalnie również wpływa na ich predyspozycje do wymiany domowej. Jak nam wyjaśniają, niektórzy rolnicy, zbyt domowy jest dla nich koniecznością już z tego powodu, że wobec nieuregulowanych stosunków trudno im korzystać ze zbytu targowiskowego. W każdym razie dominujący charakter zbytu domokrążnego wydaje się sprawą panującą.

Jak poprzednio widzieliśmy, zaawansowane są w tym względzie przede wszystkim dzielnica zachodnia, na drugim planie południowa, na ostatnim wschodnia, co dosyć znamiennie zbiega się z różnicami w poziomie kultury handlowej tych dzielnic. Jest to zapewne do pewnego stopnia oddziaływaniem wtórnym tego zjawiska, ale przede wszystkim jest wyrazem sprzyjających okoliczności. Wysoki stan kupiectwa, rozwój przemysłu mięsnego, znaczne preferencje na materiał dobrej jakości, zarówno ze strony przemysłu jak i spożywców, a zatem względnie duża ekspansja popytu, skłania handlarzy do zaopatrywania się na wsi. Sprzyjają temu dogodne warunki komunikacyjne i względne skupienie podaży. Rolnik typu większego produkuje naturalnie więcej, niż karłowaty rolnik z innych dzielnic. Nawiązanie bezpośrednich stosunków przedstawia też większą atrakcyjność.

Rolnika skłania do tego również cały szereg okoliczności. Dysponuje on większym i intensywniejszym gospodarstwem i mając lepiej wypełniony czas, zarówno własny jak i robocizny ręcznej, a także i końskiej, wyżej też ceni ich stratę. Wobec łatwości zaopatrzenia się na miejscu w różne artykuły codziennego użytku, jeżdżenie do miasta nie jest potrzebnym i pociągającym. Jednym słowem, sam rolnik idzie na rękę dla podziału pracy i gotów jest sprzedać w domu nawet taniej, niż na targowicy, aby zapewnić handlarzowi pewien zysk z tytułu ułatwienia zbytu. Tego rodzaju myśl naturalnie u rolników struktury karłowatej nie jest popularną i już przez to samo ciągną oni na targowiska.

Obroty rynku domowego.

Wyszczególnienie		Dystrybucja %-towa = 100 hodowca	handlarz	rzeźnik	Udział %-towy w obrotach hodowca	handlarz	rzeźnik
Sprzedaż							
Trzoda	Tuczniki	4.5	38.—	57.5	73.3	49.5	75.—
	Podrostki	10.8	68.7	20.5	32.9	—	—
	Prosięta	76.8	—	23.2	15.7	—	—
Bydło	Krowy	44.2	35.0	20.8	77.3	63.6	73.4
	Jałownik	13.6	51.5	34.9	—	58.1	71.1
	Cielęta	10.7	54.2	35.1	70.5	76.5	72.4
Konie		53.1	46.9	—	53.2	55.3	—
Ogółem		**17.0**	**40.7**	**42.3**	**53.9**	**54.6**	**74.7**
Kupno							
Trzoda	Tuczniki	100.—	—	—	37.3	—	—
	Podrostki	100.—	—	—	47.5	—	—
	Prosięta	96.2	3.8	—	36.8	31.7	—
Bydło	Krowy	84.3	15.7	—	42.6	17.9	—
	Jałownik	86.3	13.7	—	—	—	—
	Cielęta	100.—	—	—	72.8	—	—
Konie		70.9	29.1	—	56.3	22.9	—
Ogółem		**85.2**	**14.8**	—	**47.8**	**22.0**	—
Sprzedaż + kupno							
Trzoda	Tuczniki	5.6	37.6	56.8	60.0	48.9	75.1
	Podrostki	54.8	34.8	10.5	45.5	80.6	—
	Prosięta	88.2	2.1	9.7	24.7	6.1	—
Bydło	Krowy	50.6	32.0	17.4	63.2	52.9	73.9
	Jałownik	22.9	46.7	30.4	—	58.9	71.1
	Cielęta	15.1	51.5	33.4	71.4	76.5	72.3
Konie		60.—	40.0	—	54.7	39.7	—
Ogółem		**25.3**	**37.5**	**37.2**	**51.2**	**51.0**	**74.7**

Jak widzimy z podanej tabeli, największy udział w domowej sprzedaży przez rolników przypada na rzeźników, szczególnie w zakresie trzody rzeźnej, ustępując miejsca handlarzom, gdy chodzi o pozostały inwentarz, a w szczególności gatunki typu użytkowego. Ogólny udział domu w skupie rzeźnika jest pod każdym względem — z małymi wyjątkami — wyższy niż handlarza, gdyż tam leży główne źródło jego zaopatrzenia. Pochodzi to stąd, że rzeźnicy już z racji swego stałego zamieszkania w miasteczkach, a często i na wsi mają bardziej ułatwiony kontakt z ludnością wiejską aniżeli handlarze. Prowadząc interes na mniejszą skalę, ale systematycznie zaopatrując wieś w mięso i wędliny, zawiązują z nią tym lepsze stosunki handlowe.

W dziale skupu domowego, największy, niemal wyłączny, udział przypada na skup od hodowców, na dalszym planie jest skup od handlarzy, a trzecia kategoria zupełnie odpada. Istnieją również dysproporcje w stosunkowym znaczeniu tych operacyj dla wymienionej kategorii, a. m. gdy na terenie domowym hodowcy wyczerpują połowę swej akcji zaopatrzenia rolników naszej zbiorowości, to handlarze tylko niespełna 20%, mając swój punkt ciężkości na targowicy. Proceder ten wygląda w ten sposób, że materiał użytkowy wykupują domokrążnie, a sprzedają go na targowicy, przy umiejętnym wykorzystaniu zwiększonego popytu.

Układ łącznych stosunków kupna i sprzedaży zbliża się do układu sprzedaży, wykazując znaczniejsze korektywy głównie w działach zwierząt użytkowych, których udział po stronie kupna ma poważniejszą wagę.

2. Funkcje i metody handlu domowego.

Gdy chodzi o rodzaje inwentarza, najbardziej atrakcyjnym jest środowisko domowe dla tranzakcji bydłem, a stosunkowo mniej dla trzody i dla koni. Wpływa na to popyt ze strony handlarzy bydła na cele użytkowe. Kupno w domu daje im jedyną sposobność przeprowadzenia wywiadu co do właściwości użytkowej i sprawdzenie tych spraw u sąsiadów, a nawet u miejscowego handlarza, sklepikarza, czy karczmarza. Te osoby, nie trudniąc się bezpośrednio handlem, pełnią pośrednictwo wywiadu, skwapliwie zbierając wszelkie wiadomości. Węszą oni zawczasu, gdzie, kto, co i kiedy ma do sprzedaży, jaki można tam znaleźć gatunek, jakie istnieją okoliczności skłaniające odnośnego rolnika do sprzedaży itp.

Temu także należy przypisać duży udział domowej sprzedaży cieląt. Miejscowy handlarz dowiaduje się zgóry, kiedy u kogo urodzi się ciele i zjawia się po kupno zanim jeszcze nastąpi dzień targowy. Poza tym zbyt cieląt na targu bywa dosyć ryzykowny, bo cielęta stanowią typowy towar nieznoszący przetrzymywania, gdyż młode cie-

lęta wymagają mleka. Na to między innymi obliczone jest utrzymanie krów przez handlarzy, szczególnie w miasteczkach na kresach, dosyć drogo się kalkulujące przy wysokich cenach paszy kupnej. W każdym razie, o ile nadmierna podaż przeniesie chłonność miejscowego rynku i zamierzenia eksportowe, następuje przeciążenie rynku i ceny spadają. Zbyt domowy wydaje się wprawdzie mniej korzystny, ale w każdym razie pewniejszy.

Cała akcja skupu domokrążnego odbywa się na dyspozycję hurtownika, który wyręcza się agentami t. zw. zgonnikami, prowadzącymi skup na jego rachunek, pod jego firmą i za jego pieniądze. Rekrutują się oni w dziale trzody z ludności wiejskiej, w dziale bydła z handlarzy żydowskich. Warunki umowy są różne, w najlepszym wypadku dostają od swego szefa dniówkę, koszty przejazdu i pewną kwotę od sztuki; w wypadkach bardziej samodzielnego działania wynagradzani są akordowo, tylko odpowiednio wyższą stawką.

Dla opanowania terenu hurtownik stara się podporządkować na swoje usługi miejscowych drobnych handlarzy, którzy jednak zazwyczaj wchodzą tylko w częściową zależność i nie wyrzekając się robienia pewnych obrotów na własną rękę, pracują na rzecz hurtownika tylko raczej doraźnie. Cały aparat tego samego hurtownika bywa zgrany i jego działalność rozplanowana na okręgi, aby nie robili sobie nawzajem konkurencji a nawet przewidziane są sposoby współdziałania nie mniej zmyślne, niż na targowisku.

Relacje naszych korespondentów świadczą, że tego rodzaju okręgi istnieją i solidarność jest przestrzegana, ale zdarzają się wypady konkurencyjne z innych rejonów i rolnik, przy pewnej wytrwałości, może doczekać się tego rodzaju korzystnej dla niego okazji.

Również istnieje porozumienie między aparatem terenowym i targowiskowym odnośnego rynku i to na małych rynkach bywa na ogół jeszcze silniejsze, niż porozumienia sąsiednich okręgów. Trudno jednak co do tego o zasadę nawet dla danego terenu, bo te sprawy są płynne w czasie i stąd mało uchwytne. Rolnik, mimo usiłowań, nie zawsze może się w tym zorientować, ale zawsze istnieje tu duże pole dla jego sprytu i gdy dłużej trwa okres sprzedaży, łatwiej może wybrać najkorzystniejsze źródło zbytu i trafić na względnie korzystny układ sytuacji.

Stosunek zgonników do hurtownika ma swe obyczaje, oparte na wyrobieniu wzajemnego stosunku zaufania, nad którym stale czuwa hurtownik, względnie jego pomocnicy. Zgonnicy bywają związani instrukcjami co do typu towaru, ceny, ilości zapotrzebowania i tp. i ze swej działalności zdają telefoniczne raporty, szczególnie o ile sytuacja okaże się inna, niż przewidywano na odprawie.

Zgonnicy stosują z reguły zaliczkowanie zwierząt. Chodząc od wsi do wsi, wyszukują odpowiednie sztuki i godzą się co do ceny, składa-

ją zadatek jako gwarancję. Zazwyczaj bywa to termin krótki, podyktowany względami praktycznymi wykonania dostawy zbiorowej do miejsca przeznaczenia, ale bywają wypadki zaliczkowania na terminy dłuższe, wynikające z potrzeby planowości w wywiązaniu się wobec większych zamówień. Ta forma płatności ma powszechne uznanie, bo korzyści są obustronne. Producent zabezpiecza sobie sprzedaż po umówionej cenie, a kupiec ma możność nabycia odpowiedniej ilości sztuk, stosownie do posiadanego zobowiązania dostawy.

Jeszcze bardziej skomplikowane bywają warunki płatności, gdy nabywcą jest rzeźnik. Zdarza się, że płaci całość gotówką, ale częściej wchodzą w grę rozrachunki kredytowe za udzielone zaliczki towarowe, bądź też rzeźnik wpłaca część ceny kupna, resztę na spłaty pieniężne lub w formie produktów. Tego rodzaju operacje umożliwiają prowadzenie uboju nawet drobnemu sklepikarzowi, któremu brak kapitału obrotowego na kupno tucznika za gotówkę. W tej formie zabezpiecza się również przez ryzykiem braku sprzedaży, bo gdy rozsprzedaż nie pójdzie, dostawca zobowiązuje się część swojej zapłaty przyjąć w formie wytworów mięsnych. Sklepikarz zyskuje w dostawcy klienta, stąd też skłonny jest kontraktować po cenie wyższej, niż targowa. Rolnik nie ponosi kłopotu związanego z ubojem, zyskuje przy tym warunki do znacznie lepszego wyrównania swego zaopatrzenia w świeże mięso i wyroby mięsne. Wypadki tego rodzaju spółek ze sklepikarzami są znane ku obopólnej korzyści i zadowoleniu, ale naturalnie ich trwałość zależy od solidności sklepikarza.

Znane są również wypadki bardziej uproszczonych układów, obliczonych wyłącznie na całkowitą zamianę na mięso w dowolnym gatunku wymaganym przez rolnika. Dany rzeźnik zabiera np. cielęta za umówioną cenę, a należność pobiera się od niego w formie mięsa. W ten sposób rzeźnik podwójnie zainteresowany, jest skłonny i po jednej i po drugiej stronie zapewnić rolnikowi korzystniejsze warunki, zarówno co do ceny, jak i dogodzenia jakością i ułatwieniem obsługi. Okazuje się, że ten sposób, znany już w majątkach folwarcznych, mogą sobie przyswoić także średnie gospodarstwa włościańskie z wielką korzyścią dla swego zaopatrzenia. Warunkiem tego jest ujednostajnienie towaru, aby rzeźnik zawsze wiedział, na co ma liczyć i nie miał niespodzianek. Wiąże się to nie tyle z wielkością gospodarstwa, ile z poziomem jego gospodarki hodowlanej.

3. Zalety i wady zbytu domowego.

Z powyższego widać, że zbyt domowy ma dla sprzedających pewne wady, wynikające z ustroju wolno-konkurencyjnego, ale jest pod pewnymi względami korzystniejszy, niż zbyt targowiskowy i na ten temat wielu z pośród ankietowiczów podaje swe opinie. Podnoszone

jest na ogół, że zbyt domowy jest wygodniejszy i nie pociąga żadnego ryzyka ani kosztów i straty czasu, związanego ze sprzedażą na targowicy.

Koszty dowozu ważą szczególnie silnie, gdy chodzi o trzodę chlewną i odnośnie do gospodarstw drobnych, nie posiadających własnego sprzężaju, a zmuszonych najmować lub też dopraszać się o usługę sąsiedzką, co też nie jest daremne, lecz bywa odpłacane inną usługą. W każdym razie koszt transportu w tych wypadkach, szczególnie przy większych odległościach, jest pozycją mniej lub więcej obciążającą i to w znacznie większym stopniu, niż np. u handlarzy, którzy odstawiają naraz więcej towaru, wykorzystując przez to lepiej załadowanie.

Niezależnie od tego, duże odległości dowozu do targowiska, sięgające do 30 km są okolicznością, która na kilku odcinkach zaważa na zbycie. Daleki transport nie sprzyja zwierzętom, tracą one na wadze, a nieraz dobrze odpasiony tucznik może zachorować. Już to stawia rolnika jako sprzedawcę, z chwilą gdy znajdzie się na targowicy ze swoim towarem żywym, w sytuacji mniej więcej przymusowej, bez względu na istniejącą koniunkturę. Jak pisze jeden z rolników, „chce się sprzedać już przez to, aby nie wozić z powrotem". Poza tym sam rynek, jego miraże i różne potrzeby, które rolnikowi uświadamia, skłaniają go do sprzedaży, celem załatwienia tych zakupów, zazwyczaj pilnych i oddawna ukartowanych. To przyspiesza jego decyzję bez względu na układ stosunków, a zatem przynosi straty i powoduje zwiększone ryzyko.

Natomiast w domu obie te okoliczności nie wchodzą w grę, to też warunki popytu bywają korzystniejsze, bo jak piszą rolnicy „sprzedaje się dłużej, nieraz i miesiąc i przez ten czas przyjdzie więcej kupców i sprzeda się temu, co więcej da". Również stanowisko handlowe rolnika wobec nabywcy w tym wypadku jest stosunkowo silniejsze, daleko bardziej zrównoważone niż na dzikim targowisku, gdzie z jego interesem walczy zgraja mniej lub więcej zmówionych handlarzy. Już przez to samo, rolnik jest u siebie w domu, nabywca z gruntu inaczej ustosunkowuje się, nie ma tu naturalnie warunków do sztuczek handlarskich i rolnik z tego powodu nie ma przykrości.

Zaistnienie warunków do osobistego zbliżenia się kupca do rolnika rażąco przeciwstawia się wobec bezimiennego niemal układu stosunków na rynku. Tkwi w tym element społeczno-organizacyjny, bo ta bezpośredniość sprzyja wzajemnemu kontaktowaniu wymogów sfery produkcji i sfery spożycia. Stąd też, nic dziwnego, że ta forma jest bardziej atrakcyjna dla lepszego materiału, lepszych kontrahentów i wyższych wymagań.

Gra w pojedynkę i rozproszenie terenowe nie wykluczają naturalnie spekulatywnej zmowy stron popytu, ale nie mniej utrudniają je.

Stąd też w okolicach o dobrej komunikacji i gęstym zaludnieniu teren rynku wiejskiego zachował lepiej swe podłoże wolno konkurencyjne niż targowiska. Stąd też na tym terenie łatwiej dochodzi do podważenia zmowy handlarzy, co ma swoje wtórne oddziaływanie na sytuację targowiskową. Ten charakter konkurencyjny nie jest naturalnie na rękę sferom kupieckim chcącym utrwalić swą pozycję na targowicy i to bywa często powodem niechęci do tej formy.

Ma też jednak handel domokrążny swoje osobliwe wady. Najczęściej podnosi się niebezpieczeństwo rozwleczenia zarazy przez domokrążców. Nie jest to jednak tak istotnym, bo każda forma zbytu wiąże się z tym niebezpieczeństwem, a nawet na dużych spędach i targowiskach zaistnienie ogniska zarazy może się łatwiej trafić, niż w systemie handlu domowego, który jednak już ze względów fizycznych nie sprowadza takiego zmasowania, chociaż częstotliwość odwiedzin domokrążców jest naturalnie większa.

Istotna wada zbytu domowego polega na tym, że cały ten obrót wymyka się z pod kontroli sanitarnej, która zawsze istnieje na targowicy. Wiąże się z tym bezpośrednio i druga sprawa, a mianowicie, że obrót ten umniejsza obroty targowiskowe, a zatem i płynące stąd dochody samorządów.

4. Przyszłość rynku domowego.

Obrót domowy sam w sobie w dotychczasowym układzie stosunków wcale nie był tak zły, aby go można całkowicie potępić, jak to usiłują robić sfery samorządowców, zbyt oportunistycznie zapatrujące się na sprawę obrotu handlowego. Nie mniej jednak rozstrzygającą o jego losie jest ta okoliczność, że jako rozproszony i stale płynny, jest dziedziną ogromnie trudną do skutecznego ingerowania władzy.

Z faktu istnienia powiązania tego obrotu z rynkiem targowiskowym wynika jednak, że bez jego opanowania konsekwentne przeprowadzenie wielu zamierzeń regulacyjnych nie byłoby możliwym. Stąd też prawodawstwo, nie troszcząc się o specjalną regulację w tej dziedzinie, przeznacza tę formę na likwidację. Odpowiednie postanowienie ustawy przewiduje uprawnienie Ministra Rolnictwa do wydania rozporządzenia dla poszczególnych ośrodków lub okręgów administracyjnych, co do wyłączności targowisk i spędów, jako miejsc dokonywania sprzedaży. Równocześnie ustawa przewiduje opracowanie klauzuli odnośnie do rodzaju tranzakcyj, zwolnionych od tych ograniczeń. Będą to naturalnie wypadki dosyć liczne, ale z ducha ustawy wynika, że postanowienie to obliczone jest na likwidację obrotów domokrążnych, terenowych.

Z braku jednak wyraźnego postanowienia pozostaje otwartą sprawa różnych praktyk handlu domokrążnego, które nie są tranzakcją sprzedaży, ale tylko werbowaniem dostawców, z którymi następnie będzie się zawierać tranzakcje na legalnym terenie. Sprawa ta wiąże się organicznie ze sprawami regulacji ustroju tych form, którym ma być przyznana wyłączność. Na terenie rynków centralnych ten związek jest bardziej względny, ale gdy chodzi o rynki wiejskie, układ spraw jest tego rodzaju, że postanowienie to ułożyć się winno tylko jako konsekwencja postanowienia o regulacji ustroju komisowego. Gdy chodzi o klauzulę wyłączeń, nasuwa się cały szereg spraw i konsekwencyj wymagających bliższego ustosunkowania się. O ile mogą się nadawać do tego gatunki zwierząt o wyłącznym niemal przeznaczeniu rzeźnym, jak dorosła trzoda chlewna i cielęta, to znaczne już trudności zachodzą, gdy chodzi o zwierzęta mieszanego przeznaczenia, rzeźnego lub hodowlanego, np. krowy, jałownik, a tym bardziej o wyłącznym przeznaczeniu użytkowym, jak prosięta, konie.

Należy liczyć się z tym, że ograniczenie skupu domowego poderwałoby w tej dziedzinie fachowe podstawy handlu, bo handlarz kupując sztukę na targu nie ma właściwie sprawdzianu jej użyteczności, który zyskuje, informując się na miejscu. A jednak zaopatrzenie handlarskie w konie z jednej okolicy do drugiej, podobnie w krowy i prosięta, odgrywa w obecnych stosunkach znaczną rolę. Gdyby i w tych gałęziach miała być wprowadzona wyłączność targowicy i spędów, handel zwierzętami użytkowymi powinny ująć organizację, ale w tym wypadku należałoby przewidzieć pewne klauzule, bo przecież zwierzę użytkowe najlepiej kupuje się w samym gospodarstwie.

Gdy chodzi o materiał rzeźny, wyłączenia wymagałyby zwierzęta okaleczone lub też nie zdolne do transportu wskutek jakiegoś wypadku.

Poza tym wprowadzenie ograniczeń dotknęło by silnie wiejskich rzeźników, którzy chcąc zaopatrzyć wieś w mięso, musieliby jeździć po żywiec do miasta, co naturalnie podrożyło by ich całą kalkulację. W niektórych okolicach, szczególnie w Małopolsce, kasta wiejskich rzeźników jest dosyć rozpowszechniona, wypadłoby im przyznać prawo miejscowego zaopatrywania się.

SPIS TABEL.

Do części I-szej.

Do części II-giej i III-ciej.

SPIS TREŚCI

Cz. III-cia. Urządzenia handlowe i procedura tranzakcji.

MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE.

Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. Warszawa.

10 lat Polskiego Przemysłu Mięsnego. Wydawnictwo Polskiego Związku Eksporterów Bekonu i Artykułów Zwierzęcych. Warszawa 1938 r.

G. U. S. „Handel Zagraniczny" miesięcznik. Warszawa.

G. U. S. Mały rocznik statystyczny. Warszawa 1938 r.

Kodeks handlowy. Wydawnictwo Ministerstwa Sprawiedliwości. Warszawa 1934 r.

„Przegląd Mięsny" — tygodnik. Warszawa.

— Światła i cienie spędów. Nr. 5—6/1936 r.

— Działalność komisowa Warszawskiej Kasy Targowej a interesy rolnictwa. Nr. 25-26/1936 r.

Rynek Mięsny. Materiały do prac międzysamorządowej komisji handlu wewnętrznego. Związek Izb i Organizacyj Rolniczych. Warszawa. 1937 r.

„Rynek Żywca i Mięsa" — tygodnik. Warszawa.

— Inż. R. Buczyński. Rola spółdzielczego zbytu żywca. nr. 23 — 1938.

— „ Prymitywizm aparatu handlowego, nr. 22 — 1938.

— „ Rolmięs a polityka mięsna. 1938.

— Byszewski K. Projekt uregulowania spędów rolniczych. Nr. 10 — 1939.

— „ Komisje nadzoru rynku mięsnego. Nr. 7 — 1939 r.

Zbiór przepisów dotyczących obrotu żywcem i mięsem według stanu na dzień 1 marca 1938 r. Wydawnictwo Głównej Targowiskowej Komisji Nadzorczej. Warszawa 1938 r.

SPIS LITERATURY.

Asmis W. Landwirtschaftliche Absatzkunde. Berlin 1931.

Borowies St. Inż. Obowiązkowa sprzedaż żywca na podstawie wagi według dotychczasowej praktyki. Odbitka z „Rolnika". Lwów 1938 r.

— Ograniczenie uboju rytualnego a jego konsekwencje gospodarcze.

— Odbitka z „Rolnika". Lwów 1936 r.

— Organizacja rynku wewnętrznego a targowiskowe komisje nadzorcze. Odbitka z „Rolnika". Lwów 1936 r.

— Organizacja rynku żywca i mięsa w Niemczech. Odbitka z „Rolnika". Lwów 1937 r.

Byszewski K. Spędy rolnicze. Artykuł w czasopiśmie „Życie Rolnicze", Nr. 41 — 1938 r.

Dębski W. Inż. Rynek mięsny. Warszawa. 1937 r.

Fensch. Eigenverbrauch und Marktleistung der d. Landwirtschaft. Berlin. 1938.

Iwaszkiewicz E. Kasy Targowe. Warszawa. 1936 r.

— Opłaty rzeźne i targowiskowe. Warszawa 1935 r.

— Program prac nad organizacją rynku mięsnego. Warszawa 1935 r.

— Spółdzielczy zbyt inwentarza rzeźnego. Warszawa 1936 r.

— Problem organizacji obrotu artykułami rolniczymi w Polsce. Warszawa 1937 r.

Madey J. A. Dr. Sprzedażoznawstwo. Warszawa 1936 r.

Madler T. Inż. i Orczyk J. Inż. O giełdzie mięsnej w Lublinie i o transporcie trzody. Lublin 1936 r.

Mandecki St. Organizacja zbytu trzody chlewnej w Polsce. Kraków 1937 r.

Nowicki Wł. Inż. Bilans ziemiopłodów w gospodarstwach włościańskich. Warszawa 1934 r.

Ostrowski F. Inż. Inwestycje dla usprawnienia obrotu rolniczego. Warszawa 1938 r.

Seedorf-Hesse Prof. Grundriss der landwirtschaftlichen Marktlehre. Berlin 1932 r.

Skwarczyński St. Inż. Polityka i organizacja wytwórczości zwierzęcej. Zeszyt specjalny czasopisma „Rolnictwo". Warszawa 1938 r.

Sowiński M. Doc. Dr. Kryzys i koniunktura na trzodę chlewną. „Spółdzielczy Przegląd Naukowy". Czerwiec 1932 r.

— Rolnictwo włościańskie w zarysie stastyczno terytorialnym. Warszawa 1933.

— Rolnictwo duńskie w okresie kryzysu. Odbitka z „Rolnictwa". Warszawa 1934 r.

Schmidt St. i Mandecki St. Produkcja trzody w świetle badań koniunkturalnych. Kraków 1933 r.

Wiśniewski J. Doc. Sezonowość cen artykułów sprzedawanych przez rolników. Prace Instytutu Badań Koniunktur Gospodarczych i Cen. Zeszyt 2 — 3, tom. III — 1934 r.

Wojtyna J. Handel mięsny w świetle organizacji rynku warszawskiego. Warszawa 1935 r.

— Organizacja rynku mięsnego Śląsko - Dąbrowskiego. Odbitka z „Rolnictwa" tom II, zeszyt 2 — 1937 r.

— Program organizacji rynku mięsnego. Warszawa 1937 r.

		Cena zł
Nr. 33.	Stosunki rodzinne i zwyczaje spadkowe włościan w latach 1775 — 1870. *K. Kowalski,* Warszawa 1932	1.80
Nr. 34.	Wpływ obszaru, nakładu i kapitału krów na dochód surowy w drobnych gospodarstwach. *W. Pytkowski,* Warszawa 1932	1.80
Nr. 35.	Wielkopolskie gosp. włościańskie. Inż. *F. Dziedzic,* Warszawa 1932	2.30
Nr. 36.	Zadłużenie drobnych gospodarstw w 1931 r. *A. S. Broda,* Warszawa 1932 (w y c z e r p a n e)	—
Nr. 37.	Przybyszew, osada w pow. grójeckim. Dr. *S. Rosłoniec,* Warszawa 1933	4.50
Nr. 38.	Uniż, wieś pow. horodeńskiego. Inż. *W. Przybysławski.* Warszawa 1933	2.70
Nr. 39.	Rolnictwo włościańskie w zarysie statystyczno-terytorialnym. Dr. inż. *M. Sowiński,* Warszawa 1933	3.60
Nr. 40.	Reprezentatywność zbiorowości próbnej gospodarstw włościańskich objętej badaniem opłacalności. Dr. inż. *M. Sowiński,* Warszawa 1933	2.30
Nr. 41.	Drogi postępu chłopa polskiego. *W. Bronikowski,* Warszawa 1934 (w y c z e r p a n e)	5.40
Nr. 42.	Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich w r. 1930/31, Cz. I i II, Warszawa 1934	5.00
Nr. 43.	Wytwórczość i spożycie mleka w Polsce. Inż. *F. Dziedzic* (w opracowaniu)	—
Nr. 44.	Opłacalność kierunków w drobnych gospodarstwach. Cz. I. Trzechlecie dobrej koniunktury 1927-30. Dr. *S. Antoniewski,* Warszawa 1934	4.50
Nr. 45.	Jastrzębia, wieś pow. radomskiego. *K. Mróz,* Warszawa 1935	4.50
Nr. 46.	Gospodarstwa włościańskie i folwarczne w trzech województwach środkowych. Doc. dr. *W. Ponikowski,* Warszawa 1935	3.60
Nr. 47.	Okręgi rolnicze Polski. Inż. *F. Dziedzic* (w druku)	—
Nr. 48.	Zadłużenie drobnych gospod. w 1933 r. *A. S. Broda,* Warszawa 1934	1.30
Nr. 49.	Z zagadnień organizacji gospodarstw włościańskich i folwarcznych. Doc. dr. *W. Ponikowski* i inni (w opracowaniu)	—
Nr. 50.	Kolonia Izaaka, wieś pow. sokólskiego. Inż. roln. *S. Salit,* Warszawa 1934	2.20
Nr. 51.	Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich w r. 1931/32. Cz. I i II, Warszawa 1934	5.00
Nr. 52.	Z zagadnień rolniczych i osadniczych na Pomorzu. Prof. dr. *W. Staniewicz, J. Poniatowski,* Dr. *S. Antoniewski, A. S. Broda,* Inż. *F. Dziedzic,* Dr. *W. Bronikowski,* Warszawa 1935	3.60
Nr. 53.	Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich w r. 1932/33. Warszawa 1935	3.20
Nr. 54.	Zadłużenie drobnych gospod. w 1934 r. *A. S. Broda,* Warszawa 1935	1.30
Nr. 55.	Z badań nad znaczeniem hodowli w ekonomice gospodarstw włościańskich. Dr. *W. Klonow,* Warszawa 1936	2.30
Nr. 56.	Zasady i metodyka preliminarzy rolniczych. Doc. dr. *M. Sowiński* (w opracowaniu)	—
Nr. 57.	Położenie gospodarstw włościańskich w 1933/34 roku. (Komunikat tymczasowy). Inż. *J. Curzytek,* Warszawa 1935 (w y c z e r p a n e)	0.90
Nr. 58.	Z zagadnień zbożowych w Polsce w latach kryzysu. Inż. *W. Nowicki,* Warszawa 1935	2.70
Nr. 59.	Indywidualne wyniki rachunkowe gospodarstw włościańskich (rejonami) za 1932/33 r., Warszawa 1935	7.20
Nr. 60.	Organizacja pracy w gospodarstwach włościańskich. Inż. *J. Curzytek,* Warszawa 1935	1.80
Nr. 61.	Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich w roku 1933/34, Warszawa 1936	3.20
Nr. 62.	Zadłużenie drobnych gospodarstw w 1935 r. *A. S. Broda,* Warszawa 1936	1.30
Nr. 63.	Położenie gospodarstw włościańskich w 1934/35 roku. (Komunikat tymczasowy). Inż. *J. Curzytek,* Warszawa 1935 (w y c z e r p a n e)	0.90
Nr. 64.	Zagadnienie podziału gospodarstw włościańskich na klasy wielkości według stosunków pracy. *C. Nowakowski.* Ze wstępem Doc. dr. *W. Ponikowskiego,* Warszawa 1936	0.90
Nr. 65.	Szkoła Rolnicza „Mieczysławów". Dr. *W. Bronikowski,* Warszawa 1938	4.00
Nr. 66.	Opłacalność kierunków w drobnych gospodarstwach. Cz. II. Pięciolecie złej koniunktury 1931-36. Dr. *S. Antoniewski* (w opracowaniu)	—
Nr. 67.	Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich w roku 1934/35, Warszawa 1936	3.20
Nr. 68.	Interwencja zbożowa w latach 1930 — 36. Inż. *W. Nowicki,* W-wa 1937	2.70

		Cena zł
Nr. 69.	Zadłużenie drobnych gospodarstw w 1936 r. *A. S. Broda*, W-wa 1937	1.30
Nr. 70.	Położenie gospodarstw włościańskich w 1935/36 roku. (Komunikat tymczasowy). Inż. *J. Curzytek*, Warszawa 1936 (w y c z e r p a n e)	0.90
Nr. 71.	Zasady i metody statystyki rolniczej. Prof. *J. Spława-Neyman* (w opracowaniu)	—
Nr. 72.	Wychowankowie szkół rolniczych o swojej pracy, życiu i dążeniach w Okręgu Szkolnym Wileńskim. *S. Łukaszewicz*, Warszawa 1937	2.00
Nr. 73.	Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich w roku 1935/36, Warszawa 1938	3.00
Nr. 74.	Zadłużenie drobnych gospodarstw w 1937 r. *A. S. Broda*, W-wa 1938	1.30
Nr. 75.	Przysposobienie rolnicze w pow. kutnowskim. Inż. roln. *P. Szewczyk*, Warszawa 1938	2.50
Nr. 76.	Położenie gospodarstw włościańskich w 1936/37 roku. (Komunikat tymczasowy). Inż. *J. Curzytek*, W-wa 1937	0.90
Nr. 77.	Z ekonomiki gospodarstw dużych i małych. Dr. *S. Antoniewski*, Warszawa 1938 (w y c z e r p a n e)	3.00
Nr. 78.	Powiat sokólski — przeszłość i stan współczesny. *W. Bujnowski*, Warszawa 1939	
Nr. 79.	Indywidualne wyniki rachunkowe gospodarstw włościańskich za 1936/37 r., Warszawa 1939	15.00
Nr. 80.	Opis badań gospodarstw karłowatych. (Studia nad gospodarstwami karłowatymi w Polsce, tom I). Dr. *S. Antoniewski* (w opracowaniu)	—
Nr. 81.	Reorganizacja i prowadzenie gospodarstwa karłowatego. *K. Duriasz*, (Studia nad gospodarstwami karłowatymi w Polsce, tom II), Warszawa 1937	2.30
Nr. 82.	Spożycie rodziny w gospodarstwach karłowatych. *Z. Gronowska* i *W. Obrębski*. (Studia nad gospodarstwami karłowatymi w Polsce, tom III), Warszawa 1937	2.30
Nr. 83.	Opisy gospodarowania w gospodarstwach karłowatych. (Studia nad gospodarstwami karłowatymi w Polsce, tom IV), Warszawa 1938	4.00
Nr. 84.	Gospodarstwa karłowate w świetle ankiety losowej. Inż. roln. *W. Krysztofik*. (Studia nad gospodarstwami karłowatymi w Polsce, tom V), Warszawa 1939	
Nr. 89.	Zadłużenie drobnych gospodarstw w 1938 r. *A. S. Broda*, Warszawa 1939	1.30
Nr. 90.	Agronomia społeczna jako środek polityki rolniczej. Dr. *W. Bronikowski*, Warszawa 1938	1.00
Nr. 91.	Zużycie wyrobów przemysłowych na wsi w roku 1932/33 w zależności od położenia geograficznego i stopnia zamożności gospodarstw wiejskich. *Z. Sobańska-Kieniewiczowa*, Warszawa 1939	1.00
Nr. 92.	Racjonalizacja gospodarki paszowej. (Sprawozdanie z badań kalkulacyjnych). Doc. dr. *M. Sowiński* (w opracowaniu)	
Nr. 93.	Rynek żywca w oświetleniu ekonomii rolniczej (Sprawozdanie z badań handlowych). Doc. dr. *M. Sowiński*, Warszawa 1939	2.20
Nr. 94.	Położenie gospodarstw włościańskich w 1937/38 roku. (Komunikat tymczasowy). Inż. *J. Curzytek* (w druku)	

DO NABYCIA: KSIĄŻNICA DLA ROLNIKÓW C. T. O. i K. R. WARSZAWA, UL. KOPERNIKA 30